

Міністерство освіти і науки України

**Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу**

Кафедра економіки

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ в ЕК:

**Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Ігор ВІНЧЕНКО**
«___» _____ **20__ р.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: «ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО
ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА В
СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ»

Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувачка

Наталія ЯЦИНА

Науковий керівник,

к.е.н., доцент кафедри економіки

Катерина ДІДУР

Дніпро – 2024

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет: Менеджменту і маркетингу

Кафедра: Економіки

Освітньо-професійна програма: «Економіка»

Спеціальність: 051 «Економіка»

Ступінь вищої освіти: Магістр

З А Т В Е Р Д Ж У Ю

Зав. кафедри _____

«_____» _____ 202__р.

З А В Д А Н Н Я

на підготовку кваліфікаційної роботи

Яцини Наталії Василівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Дослідження стану та розробка заходів щодо підвищення прибутку аграрного підприємства в сучасних умовах господарювання»

керівник роботи: к.е.н., доцент кафедри економіки Катерина ДІДУР
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу ДДАЕУ від «4» жовтня 2024 р. № 3294.

2. Строк подання здобувачем роботи: 11 грудня

3. Вихідні дані до роботи: Річна фінансова звітність підприємства ТОВ «ДВК», наукова література, данні про штат підприємства ТОВ «ДВК», статистичні данні, додаткові данні в табличному форматі.

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

1) Теоретичні і методологічні аспекти прибутку підприємства та способи його підвищення.

2) Аналіз прибутковості ТОВ «ДВК»

3) Розробка методів підвищення прибутковості ТОВ «ДВК»

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

1) Основні складові елементи прибутку

2) Основні елементи формування прибутку (на мікрорівні)

3) Основні аспекти прибутку на макроекономічному рівні

4) Методики моніторингу прибутку

5) Організаційна структура

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 05.02.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичні і методологічні аспекти прибутку підприємства та способи його підвищення.	травень 2024	
2	Аналіз прибутковості ТОВ «ДВК»	червень-липень 2024	
3	Розробка методів підвищення прибутковості ТОВ «ДВК»	вересень-жовтень 2024	
4	Висновки і пропозиції	листопад 2024	
5	Оформлення кваліфікаційної роботи	листопад-грудень 2024	

Здобувачка _____
(підпис)

Наталія ЯЦИНА
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис)

Катерина ДІДУР
(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «Дослідження стану та розробка заходів щодо підвищення прибутку аграрного підприємства в сучасних умовах господарювання»

Кваліфікаційна робота містить: 101 с., 5 рис., 40 табл., 4 додатка, 50 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процес формування прибутку підприємства та розробка заходів його підвищення.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні напрямки підвищення прибутковості ТОВ «ДВК».

Мета роботи полягає у визначенні основних чинників, що впливають на прибутковість діяльності ТОВ «ДВК», проаналізувати динаміку прибутків та рентабельність підприємства, а також розробити рекомендації для підвищення ефективності його функціонування.

Методи дослідження:

1) Економічний аналіз вивчення фінансових показників підприємства, включаючи прибутковість, рентабельність та динаміку доходів, для оцінки його фінансового стану.

2) Факторний аналіз визначення впливу основних чинників на рентабельність і прибуток з використанням кількісних методів.

3) Порівняльний аналіз динаміки ключових фінансових показників у різні періоди для оцінки тенденцій.

4) Статистичні методи обробка даних, побудова графіків і таблиць, виявлення залежностей та тенденцій для підвищення точності прогнозів.

5) Системний підхід розгляд підприємства як цілісної системи для виявлення взаємозв'язків між внутрішніми та зовнішніми процесами, що впливають на прибутковість.

У роботі проведено комплексний аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ДВК», яке займається вирощуванням зернових культур (пшениця, кукурудза), виробництвом соняшникової олії та її реалізацією на внутрішньому і зовнішньому ринках. Підприємство займає значну частку на ринку аграрної продукції в Дніпропетровській області та має стабільний обсяг виробництва – близько 50 000 тонн зернових та 10 000 тонн олії на рік.

Аналіз фінансових показників показав, що найбільше прибутку підприємство отримує від реалізації зернових культур, однак є потенціал для підвищення рентабельності через оптимізацію витрат та впровадження

інноваційних технологій у процесі переробки олії. Зокрема, було визначено, що на прибутковість ТОВ «ДВК» значно впливають витрати на сировину та енергетичні ресурси, а також ефективність використання техніки на етапах збору та обробки.

У роботі також було проведено порівняльний аналіз з іншими аграрними підприємствами регіону, що дозволило виявити головні чинники, які впливають на прибутковість ТОВ «ДВК». Основні рекомендації включають: впровадження цифрових технологій для автоматизації виробничих процесів та контролю якості продукції, оптимізацію витрат на сировину та енергію шляхом укладання довгострокових угод з постачальниками, диверсифікацію асортименту через розширення виробництва олії та інших продуктів з відходів аграрного виробництва.

Крім того, у роботі розглянуто практичні аспекти застосування інноваційних підходів до управління прибутковістю підприємства. Дослідження підтвердило доцільність впровадження цифрових технологій як засобу підвищення ефективності виробництва та покращення рентабельності. Це включає впровадження нових технологій у виробництво соняшникової олії та застосування сучасних методів моніторингу фінансових показників. Ці заходи дозволяють підвищити ефективність управління ресурсами та забезпечити стабільний фінансовий результат. Отримані результати можуть бути використані для вдосконалення системи управління ТОВ «ДВК» (Дніпропетровська область Синельниківський р-н, селище міського типу Славгород).

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Прибутковість, аграрне підприємство, фінансова результативність, цифрові технології, факторний аналіз, соняшникова олія, зернові культури.

KEYWORDS

profitability, agricultural enterprise, financial performance, digital technologies, factor analysis, sunflower oil, grain crops.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ.....	10
1.1. Прибуток і його вплив на ефективність діяльності підприємства.....	10
1.2. Методики планування та моніторингу прибутку.....	19
1.3. Напрямки збільшення прибутковості підприємства.....	26
Висновки до 1 розділу.....	32
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ДВК».....	34
2.1. Організаційно-економічний аналіз підприємства.....	34
2.2. Аналіз динаміки прибутковості ТОВ «ДВК».....	45
2.3. Факторний аналіз рентабельності та прибутку підприємства.....	54
Висновки до 2 розділу.....	58
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ДВК» В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	59
3.1. Стратегії для збільшення прибутку в аграрному підприємстві.....	59
3.2. Вплив впровадження цифрових технологій на прибутковість ТОВ «ДВК».....	68

3.3. Оптимізація доходних джерел аграрного підприємства.....	75
Висновки до 3 розділу.....	83
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК	ВИКОРИСТАНИХ
ДЖЕРЕЛ.....	88
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність наукового дослідження. В умовах глобалізації та швидкого розвитку інформаційного суспільства актуальність досліджень зумовлена необхідністю адаптації до змінних умов ринку, інтеграції інноваційних підходів і забезпечення стійкого розвитку. Зокрема, дослідження, спрямовані на аналіз та вдосконалення економічних, технічних або соціальних систем, дозволяють знайти ефективні рішення для підвищення конкурентоспроможності, продуктивності та стійкості.

Актуальність обраної теми підсилюється потребою врахування міжнародного досвіду, стандартів та передових практик, що стає основою для формування нових моделей розвитку в локальному і глобальному контекстах. Результати таких досліджень можуть мати практичне значення, сприяючи реалізації інноваційних рішень у різних сферах діяльності, підвищенню економічної ефективності або вирішенню соціальних проблем, що є важливими для сталого розвитку суспільства.

Об'єктом дослідження є процес формування прибутку підприємства та розробка заходів його підвищення.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні напрямки підвищення прибутковості ТОВ «ДВК».

Суб'єкт дослідження – ТОВ «ДВК» як аграрне підприємство, що здійснює господарську діяльність.

Мета дослідження полягає у визначенні основних чинників, що впливають на прибутковість діяльності ТОВ «ДВК», проаналізувати динаміку прибутків та рентабельність підприємства, а також розробити рекомендації для підвищення ефективності його функціонування.

Для досягнення мети, сформовано ряд наступних завдань:

- описати прибуток і його вплив на ефективність діяльності підприємства;
- розглянути методики планування та моніторингу прибутку;

- окреслити напрямки збільшення прибутковості підприємства;
- надати організаційно-економічний аналіз підприємства;
- здійснити аналіз динаміки прибутковості ТОВ «ДВК»;
- провести факторний аналіз рентабельності та прибутку підприємства;
- описати стратегії для збільшення прибутку в аграрному підприємстві;
- розглянути вплив впровадження цифрових технологій на прибутковість ТОВ «ДВК»;
- описати шляхи оптимізації доходних джерел аграрного підприємства.

У процесі дослідження використовувалися такі **методи**: економічного аналізу для оцінки динаміки прибутковості підприємства; факторний аналіз для визначення впливу окремих чинників на рівень рентабельності; порівняльний метод для зіставлення показників діяльності підприємства у різні періоди; методи статистичного аналізу для обробки даних та виявлення тенденцій, а також системний підхід для формування стратегій підвищення прибутковості.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у комплексному підході до аналізу прибутковості ТОВ «ДВК», зокрема у розробці рекомендацій щодо впровадження сучасних цифрових технологій для підвищення ефективності діяльності підприємства, уточненні факторів, що найбільше впливають на рентабельність, та визначенні напрямків оптимізації доходних джерел з урахуванням специфіки аграрного сектору.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості їх використання для вдосконалення системи управління прибутковістю ТОВ «ДВК», зокрема шляхом впровадження ефективних методик моніторингу та планування прибутку, оптимізації доходних джерел, а також розробки стратегій підвищення рентабельності з урахуванням впливу цифрових технологій, що сприятиме покращенню фінансових показників підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні результати й висновки наукових досліджень були апробовані на III Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі»: *Впровадження маркетингових інноваційних технологій для підвищення прибутку аграрного підприємства.* (Дніпро, ДДАЕУ, 3-4 жовтня 2024 року). Основні положення наукових досліджень опубліковані у науковій фаховій статті (Дідур К.М., **Яцина Н.В.** Підвищення прибутковості аграрних підприємств як інструмент зміцнення продовольчої безпеки країни. *Ефективна економіка.* 2024. №10.).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота сформована зі вступу, трьох розділів, висновку і списку використаних джерел із 50 позицій. В роботі використано 5 рисунків та 40 таблиць, загальний обсяг складає – 101 сторінку.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

1.1. Прибуток і його вплив на ефективність діяльності підприємства

Прибуток – ключовий показник економічної діяльності підприємств, що відіграє фундаментальну роль у розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і всієї економічної системи в цілому [1]. Інше кажучи – це економічна категорія, яка відображає результативність діяльності підприємства та є показником його фінансового успіху. Вивчення прибутку охоплює різні аспекти: від його формування та розподілу до впливу на розвиток підприємства та економіки загалом. Прибуток визначає спроможність підприємства інвестувати у виробничі потужності, розвивати нові ринки та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Теоретична сутність прибутку завжди викликала науковий інтерес і залишається актуальною темою для дослідження в економічній науці. Багато вчених трактують прибуток по-різному, залежно від економічної школи, в межах якої вони працюють. Знання різних наукових підходів до розуміння цієї категорії дозволяє краще усвідомити механізми його формування, розподілу та впливу на загальну стратегію підприємства. Зокрема, значну увагу слід приділяти аналізу того, як прибуток інтегрується у більш загальні концепції економічного розвитку (табл. 1.1).

Вивчення різних економічних шкіл дозволяє зрозуміти, як прибуток впливає на загальну стратегію розвитку підприємства, як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях. Зокрема, класична економічна школа трактує прибуток як винагороду за ризик і підприємницьку діяльність, тоді як неокласичний підхід акцентує увагу на оптимізації витрат і максимізації ефективності. Сучасні теорії прибутку інтегрують також аспекти інновацій та стійкості бізнесу в умовах економічних змін, зокрема у зв'язку з глобалізацією та впливом нових технологій.

Таблиця 1.1

Наукове трактування сутності «прибуток»

№	Науковець	Трактування прибутку
1	Адам Сміт	Прибуток – це залишок після виплати витрат на виробництво [17, с.138].
2	Давід Рікардо	Прибуток – це різниця між вартістю продукції та витратами виробництва [3, с. 187]
3	Швордак А.	Прибуток – це додаткова вартість, отримана внаслідок експлуатації праці [4, с. 386].
4	Мордовцев О.	Прибуток – це винагорода за підприємницькі здібності та ризик [5, с. 17].
5	Корнецький А.О.	Прибуток – це винагорода за інноваційну діяльність підприємця [6, 127].
6	Скриль В.В.	Прибуток пов'язаний із загальним рівнем ефективності економіки [7, 264].
7	Кирильчук О.В.	Прибуток – це результат взаємодії попиту та пропозиції на ринку [8, 538].
8	Коваль Н.	Прибуток – це функція вартості грошей у часі та відсоткових ставок [9, с. 2].
9	Сотниченко Л.Л.	Прибуток – це результат правильної ринкової координації ресурсів [10, с. 69].
10	Давидюк Т.В.	Прибуток – це винагорода за ефективне управління та мінімізацію витрат [11, с. 36].

Джерело: [узагальнено автором]

Проведений аналіз різних наукових підходів до трактування прибутку дозволяє краще зрозуміти багатогранність цього економічного поняття. Як видно з таблиці 1.1, економісти різних шкіл і епох по-різному інтерпретують сутність прибутку. Для класиків, таких як Сміт і Рікардо, прибуток був результатом виробничої діяльності та винагородою за ризик [3, 17]. Марксистська школа бачила у прибутку відображення соціальної нерівності, вбачаючи його джерело в експлуатації праці. Сучасні підходи, такі як концепції Кирильчук О.В. і Сотниченко О.О., наголошують на ролі інновацій та ефективного управління, що є ключовими чинниками отримання прибутку в сучасній ринковій економіці [10, 8].

Тож, прибуток не можна розглядати однозначно, як це робили представники класичної чи марксистської шкіл. Сучасна економічна наука трактує його як багатогранну категорію, що включає елементи ризику,

підприємницьких здібностей, інноваційної діяльності та ефективності управління – це дає змогу підходити до вивчення прибутку як до важливого інструменту економічного зростання та сталого розвитку підприємств.

Прибуток у сучасній економіці вважається багатofункціональною категорією, що має різні прояви і значення. Залежно від контексту його розгляд, прибуток виступає як базовий індикатор економічної ефективності підприємства, показник його конкурентоспроможності на ринку, а також як джерело для подальшого розвитку та інвестування. До складу прибутку, відносяться наступні елементи (рис. 1.1):

1) Валовий прибуток	<ul style="list-style-type: none"> різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю їх виробництва.
2) Операційний прибуток	<ul style="list-style-type: none"> прибуток, який залишається після вирахування операційних витрат, таких як адміністративні витрати, витрати на збут та амортизація.
3) Прибуток від фінансової діяльності	<ul style="list-style-type: none"> результат від здійснення фінансових операцій, таких як отримання відсотків, дивідендів, а також від реалізації цінних паперів або інших фінансових інструментів.
4) Позареалізаційний прибуток	<ul style="list-style-type: none"> доходи, отримані не від основної діяльності підприємства, наприклад, прибуток від продажу активів, оренди майна, компенсацій чи штрафів.
5) Прибуток до оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> загальний прибуток, який підприємство отримує до вирахування податкових зобов'язань.
6) Чистий прибуток	<ul style="list-style-type: none"> фінансовий результат після сплати всіх податків та інших обов'язкових платежів.
7) Нерозподілений прибуток	<ul style="list-style-type: none"> частина чистого прибутку, яка не виплачується як дивіденди і залишається на підприємстві для подальшого використання.
8) Інвестиційний прибуток	<ul style="list-style-type: none"> прибуток, отриманий від вкладення коштів у проекти або активи, що генерують додаткові доходи.
9) Прибуток від інших видів діяльності	<ul style="list-style-type: none"> прибуток, отриманий від будь-якої іншої діяльності, не пов'язаної з основною, наприклад, консультаційні послуги або субпідряд.
10) Прибуток від надзвичайних подій	<ul style="list-style-type: none"> фінансовий результат, який може виникнути внаслідок форс-мажорних обставин, таких як продаж активів через банкрутство або компенсації від страхових випадків.

Рис. 1.1 Основні складові елементи прибутку

Джерело: [8]

Зауваживши вище наведені елементи прибутку, слід зазначити, що прибуток підприємства є комплексним показником, який формується з кількох джерел, зокрема від основної діяльності, фінансових операцій, інвестицій та інших видів діяльності. Важливим моментом виступає те, що різні складові прибутку відображають як основну ефективність виробництва, так і додаткові доходи, що виникають внаслідок позареалізаційної та надзвичайної діяльності. Тому, загальна картина прибутковості підприємства дає змогу оцінити його фінансову стійкість та можливості для подальшого розвитку.

Більш детальне вивчення поняття «прибуток» вимагає розгляду прибутку не лише на рівні підприємства, але й з погляду його макроекономічної ролі, впливу на економічне зростання та стабільність.

На мікроекономічному рівні, прибуток виступає основним показником ефективності діяльності підприємства, оскільки він вважається результатом різниці між доходами від реалізації товарів або послуг та витратами на їх виробництво і збут (рис. 1.2). Але навіть тут, різні підприємства та галузі мають різні критерії оцінки прибутковості, що варіюється залежно від типу діяльності, ринкової кон'юнктури та наявних ресурсів. Прибуток може мати як позитивне значення, коли дохід перевищує витрати, так і негативне, коли витрати вищі за дохід, що свідчить про збитковість діяльності підприємства.

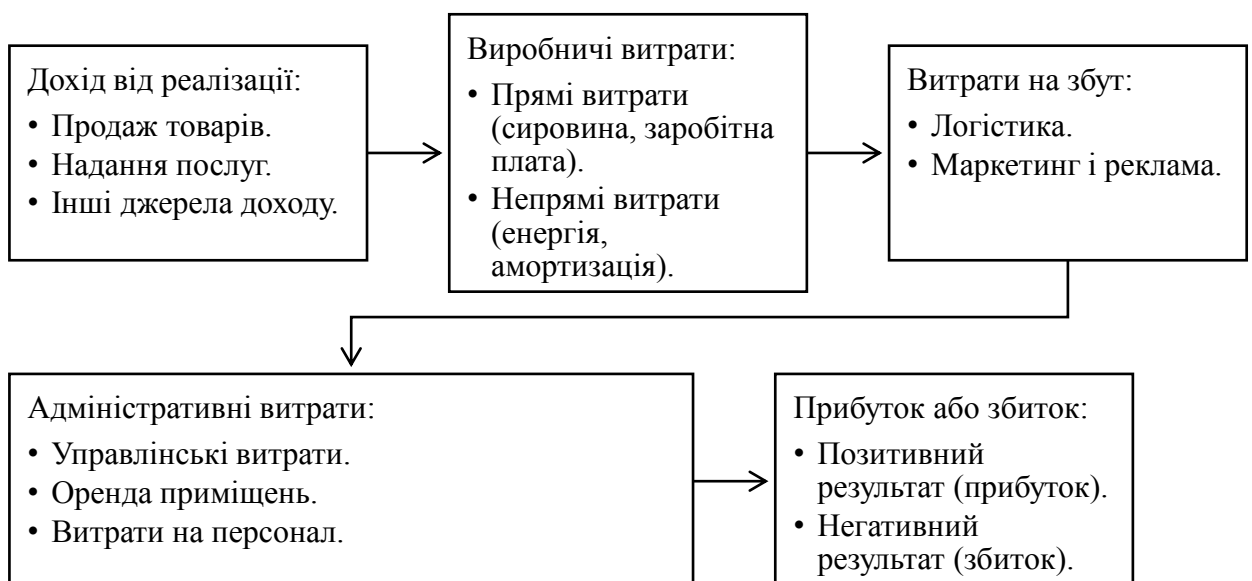


Рис. 1.2 Основні елементи формування прибутку (на мікрорівні)

Джерело: [12]

Схема елементів формування прибутку на мікроекономічному рівні демонструє основні фактори, що впливають на фінансові результати підприємства. Основним джерелом виступає дохід від реалізації, який зменшується на сукупність виробничих, збутових та адміністративних витрат. Якщо дохід перевищує витрати, підприємство отримує прибуток, а у разі, коли витрати перевищують дохід – це призводить до збитків. Така система аналізу дозволяє підприємствам розуміти, які аспекти їхньої діяльності потребують оптимізації для покращення фінансового результату.

З макроекономічної точки зору, прибуток – важливий фактор, що стимулює економічний розвиток країни. Чим більше підприємств отримують прибуток, тим вищий рівень інвестицій, споживання та зайнятості, що в свою чергу допомагає зростанню валового внутрішнього продукту (ВВП). Економісти відзначають, що прибуток має вплив на фіскальну політику, оскільки його оподаткування є важливим джерелом надходжень до бюджету, що дозволяє державі реалізовувати соціальні та економічні програми. Таким чином, держава зацікавлена в підтримці та стимулюванні прибуткової діяльності через створення сприятливих умов для бізнесу (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Основні аспекти прибутку на макроекономічному рівні

Джерело: [13]

Також варто зазначити, що прибуток не завжди грошовий, він охоплює нематеріальні складові, такі як репутація підприємства, його ринкова частка або технологічна перевага. У цьому випадку підприємство отримує вигоди від своєї діяльності не лише у вигляді грошових потоків, але й у формі стратегічних переваг, які згодом допоможуть підвищенню його рентабельності та стабільності на ринку.

Прибуток відіграє ключову роль у функціонуванні сучасної економіки, виконує не лише функцію оцінки ефективності підприємств, але й допомагає інноваціям та регуляції ринкових процесів. У пошуках максимізації прибутку, компанії постійно впроваджують нові технології та оптимізують свої витрати, що, в свою чергу, підвищує загальну продуктивність економіки. Такі інновації не лише покращують конкурентоспроможність підприємств, але й стимулюють економічний розвиток у цілому, створюючи нові робочі місця та підвищуючи рівень життя населення. Разом із цим, зміни у прибутковості окремих секторів економіки сигналізують інвесторам про наявність ризиків, що призводить до перерозподілу капіталу і ресурсів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Роль прибутку в економіці

Функція прибутку	Опис	Вплив на економіку
Стимулювання інновацій	Підприємства шукають нові технології для підвищення продуктивності та зниження витрат.	Зростання продуктивності, нові продукти та послуги, підвищення конкурентоспроможності.
Створення робочих місць	Інвестиції в нові технології та продукти призводять до створення нових робочих місць.	Зниження безробіття, підвищення рівня життя населення.
Регуляторна функція	Коливання прибутків сигналізують про перспективи галузі для інвесторів.	Перерозподіл капіталу, оптимізація ресурсів між секторами.
Залучення інвестицій	Високі прибутки в певних секторах залучають нові інвестиції.	Зростання капіталовкладень, розвиток нових галузей.
Перерозподіл	Низькі прибутки призводять до	Оптимізація економіки,

ресурсів	відтоку капіталу та ресурсів з менш ефективних секторів.	підвищення ефективності ресурсів.	загальної використання
----------	--	-----------------------------------	------------------------

Джерело: [14]

Згідно даних таблиці 1.3, прибуток виконує багатогранні функції в економіці, виступає як стимул для інновацій та розвитку, а також регулятором інвестиційних процесів. Підвищення прибутковості підприємств веде до активізації інвестиційних процесів, створення нових робочих місць та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. З іншого боку, зміни в рівні прибутків слугують важливими сигналами для інвесторів, які впливають на розподіл капіталу в різних секторах. Завдяки цим функціям, прибуток відіграє центральну роль у забезпеченні сталого економічного зростання.

Прибуток виступає невід’ємним елементом управління підприємством, оскільки він слугує основним критерієм для оцінки його ефективності та формування стратегії розвитку. Відповідно до отриманих прибутків, керівництво підприємства приймає стратегічні рішення, що впливають на всі аспекти його діяльності. Зокрема, прибуток використовується для фінансування розширення бізнесу, впровадження інновацій, підвищення зарплат працівників або виплати дивідендів акціонерам. Він також є важливим інструментом для покриття ризиків, пов’язаних із економічною нестабільністю та несприятливими ринковими умовами – все це робить прибуток не лише показником успішності, а й потужним інструментом управління фінансовою стійкістю підприємства (табл. 1.3).

Прибуток виконує ключову роль у стратегічному управлінні підприємством, забезпечивши фінансові ресурси для розвитку та стабільності. Його ефективне використання дозволяє підприємствам не лише підтримувати конкурентоспроможність на ринку, а й розвивати нові напрямки діяльності, що сприяють зростанню економічної стабільності. Управління прибутком дозволяє підприємствам адаптуватися до змін у

зовнішньому середовищі та забезпечити свою фінансову стійкість, що критично важливо у сучасних умовах нестабільності.

Таблиця 1.3

Використання прибутку в управлінні підприємством

Сфера використання прибутку	Опис	Вплив на підприємство
Фінансування розширення бізнесу	Використання прибутку для відкриття нових філій, розширення асортименту чи виходу на нові ринки.	Зростання частки ринку, підвищення конкурентоспроможності, збільшення прибутків у майбутньому.
Впровадження нових технологій	Інвестиції в сучасні технології, автоматизацію процесів та модернізацію виробництв.	Підвищення продуктивності, зниження витрат, поліпшення якості продукції.
Підвищення заробітних плат	Використання прибутку для підвищення зарплат працівників, що веде до покращення їх мотивації.	Зниження плинності кадрів, підвищення ефективності праці, покращення корпоративної культури.
Виплата дивідендів акціонерам	Повернення частини прибутку акціонерам у вигляді дивідендів, що підвищує їхню довіру до підприємства.	Залучення нових інвесторів, підвищення ринкової капіталізації, зміцнення іміджу компанії.
Покриття ризиків	Резервування частини прибутку для управління ризиками, пов'язаними з нестабільними ринковими умовами.	Підвищення фінансової стійкості, забезпечення безпеки підприємства у кризових ситуаціях.
Розвиток корпоративної соціальної відповідальності	Інвестування в проекти соціальної відповідальності, такі як екологічні ініціативи чи благодійність.	Поліпшення іміджу підприємства, підвищення лояльності споживачів, залучення нових клієнтів.
Інвестиції в навчання та розвиток персоналу	Використання прибутку для фінансування тренінгів, курсів підвищення кваліфікації для працівників.	Підвищення кваліфікації, розвиток талантів, зростання загальної продуктивності праці.

Джерело:[узагальнено автором]

Прибуток – основний показник фінансової ефективності підприємства, оскільки він безпосередньо відображає результати його діяльності та вплив на загальну стабільність і розвиток. Його величина визначає можливості для інвестицій, розширення бізнесу та підвищення конкурентоспроможності. Важливість прибутку не обмежується лише фінансовими аспектами, адже він також слугує критерієм для прийняття стратегічних рішень у управлінні

підприємством. Від рівня прибутку залежать такі важливі складові, як розвиток персоналу, інновації та соціальна відповідальність. (табл. 1.4)

Таблиця 1.4

Вплив прибутку на ефективність діяльності підприємства

Аспекти впливу прибутку	Опис	Вплив на ефективність
Інвестиції в розвиток	Прибуток використовується для фінансування нових проєктів, розширення виробництв, покращення технологій.	Зростання виробничих потужностей, підвищення якості продукції.
Підвищення конкурентоспроможності	Високий прибуток дозволяє підприємству інвестувати в маркетинг та інновації, що підвищує його позиції на ринку.	Залучення нових клієнтів, утримання існуючих споживачів.
Поліпшення фінансової стійкості	Наявність прибутку забезпечує резерви для покриття витрат у кризових ситуаціях.	Зменшення ризику банкрутства, підвищення довіри інвесторів і кредиторів.
Розвиток людського капіталу	Частина прибутку може бути спрямована на підвищення зарплат та навчання працівників.	Підвищення мотивації, зниження плинності кадрів, підвищення загальної продуктивності.
Соціальна відповідальність	Прибуток може бути використаний для фінансування соціальних програм, благодійності та екологічних ініціатив.	Поліпшення іміджу підприємства, підвищення лояльності клієнтів.
Виплата дивідендів	Високий прибуток дозволяє підприємствам виплачувати дивіденди акціонерам, що стимулює інвестиції.	Залучення нових інвесторів, покращення фінансового становища на ринку.

Джерело: [16]

Таким чином, прибуток відіграє критично важливу роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємства. Його правильне управління та спрямування на стратегічні цілі дозволяє не лише підтримувати стабільність компанії, але й сприяти її зростанню та розвитку. Від рівня прибутку залежить здатність підприємства адаптуватися до змін у ринковому середовищі, інвестувати в інновації, покращувати якість продукції та надавати соціальні послуги.

Загалом, на наш погляд, прибуток слід трактувати як багатогранну економічну категорію, яка виконує низку важливих функцій в умовах

ринкової економіки, а також виступає не лише як індикатор економічної ефективності, але й як джерело розвитку, інновацій, соціального благополуччя та економічної стабільності.

1.2. Методики планування та моніторингу прибутку

У сучасних умовах ринкової економіки прибуток виступає одним із основних критеріїв ефективності функціонування підприємства. Його планування та моніторинг - невід'ємні складові управлінського процесу, що допомагають не лише оцінити фінансовий стан компанії, але й виявляти можливості для її подальшого розвитку. Систематичний підхід до планування прибутку дає змогу підприємствам:

- спрогнозувати результати своєї діяльності;
- адекватно реагувати на зміни в ринковому середовищі;
- своєчасно коригувати стратегії управління.

Методики планування прибутку охоплюють аналіз історичних даних, прогнозування на основі статистичних методів, а також врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть вплинути на доходи та витрати підприємства. Такі методики дозволяють сформулювати реалістичні плани прибутку, які стають основою для визначення стратегічних цілей компанії, розробки бюджетів і моніторингу фінансових показників. Прозорість процесу планування – важливий аспект, адже вона забезпечує залучення всіх зацікавлених сторін до визначення цілей та завдань підприємства.

Моніторинг прибутку, у свою чергу, полягає в постійному спостереженні за фактичними показниками та їх порівнянні з запланованими значеннями – це дає змогу виявити відхилення, проаналізувати їх причини та вжити необхідні заходи для корекції діяльності [11]. Такий підхід дозволяє швидко реагувати на зміни в бізнес-середовищі, коригувати фінансові плани та стратегії управління, забезпечивши для при цьому стійкість і конкурентоспроможність підприємства.

Методики планування прибутку охоплюють наступні:

- аналіз історичних даних;
- метод прямої пропорції;
- статистичні методи прогнозування;
- бюджетування.

Аналіз історичних даних (табл. 1.5) виступає важливим етапом у процесі планування прибутку на підприємствах, оскільки він надає всі умови для вивчення та аналізу попередніх результатів фінансової діяльності. Дослідження фінансових звітів за минулі роки дозволяє виявити основні тенденції та закономірності, що сприяють формуванню прибутку. Використавши ретроспективний аналіз, підприємства мають змогу на основі даних про доходи, витрати та прибуток, розробити обґрунтовані прогнози на наступні періоди, врахувавши для цього сезонність, зміни на ринку та інші впливові фактори.

Таблиця 1.5

Етапи за методикою аналізу історичних даних

Етап	Опис
1. Збір фінансових звітів	Збір фінансових звітів за попередні роки, що містять інформацію про виручку, витрати та прибуток (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів).
2. Виявлення тенденцій	Проведення аналізу зібраних даних для виявлення тенденцій, таких як динаміка прибутку в різні періоди, сезонні коливання та основні фактори, що впливають на фінансові результати.
3. Прогнозування	Розробка прогнозів на основі виявлених тенденцій, що включає оцінку можливого зростання виручки, аналіз можливих витрат та визначення прибутку на основі минулої діяльності.
4. Оцінка ризиків	Оцінка зовнішніх і внутрішніх ризиків, які можуть вплинути на прибутковість підприємства, з метою формування стратегій управління ризиками.
5. Адаптація стратегії	Адаптація бізнес-стратегій на основі проведеного аналізу для покращення фінансових результатів, підвищення конкурентоспроможності та оптимізації витрат.

Джерело: [17]

Аналіз історичних даних – невід’ємна частина процесу планування прибутку, оскільки він дозволяє підприємствам отримати глибоке розуміння своїх фінансових показників, виявити тенденції та адаптувати стратегії для майбутньої діяльності. Завдяки ретроспективному аналізу, компанії не тільки

прогнозують прибуток, але й зменшують ризики, що виникають в умовах нестабільності ринку.

Метод прямої пропорції теж належить до основних підходів у фінансовому плануванні, який дозволяє підприємствам прогнозувати майбутні прибутки на основі відомих співвідношень між доходами та витратами. Метод ґрунтується на принципі, що зміни в одній категорії прямо впливають на іншу категорію (витрати), і це співвідношення використовується для оцінки майбутніх фінансових результатів. Застосування цього методу допомагає підприємствам здійснювати більш точні прогнози, що, у свою чергу, допомагає ефективному управлінню ресурсами та фінансовим плануванням (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Етапи за методом прямої пропорції

Етап	Опис
1. Визначення співвідношень	Визначення історичних співвідношень між доходами та витратами, що дозволяє зрозуміти їх взаємозв'язок.
2. Аналіз змін	Аналіз можливих змін у доходах (наприклад, підвищення цін на продукцію) та їх вплив на витрати.
3. Прогнозування	Використання визначених співвідношень для прогнозування майбутніх прибутків та витрат.
4. Перегляд і корекція	Регулярний перегляд прогнозів та корекція на основі нових даних або змін у ринковій ситуації.

Джерело: [18]

Метод прямої пропорції вважається корисним інструментом для підприємств, оскільки він дозволяє зрозуміти фінансові зв'язки між доходами та витратами. Завдяки цьому методу підприємства прогнозують свої фінансові результати з більшою точністю, адаптувати свої стратегії управління та підвищувати ефективність використання ресурсів. Однак важливо регулярно переглядати та коригувати прогнози на основі змін в ринкових умовах та внутрішніх факторах.

Статистичні методи прогнозування вважаються важливим інструментом у фінансовому плануванні підприємств, оскільки вони дозволяють аналізувати минулі дані та виявляти закономірності, які впливають на прибуток. Серед найпоширеніших статистичних підходів

особливе місце займає регресійний аналіз, який допомагає оцінити взаємозв'язок між різними економічними факторами, такими як ціни на сировину, рівень попиту та витрати на маркетинг. Використання статистичних методів дозволяє підприємствам не лише робити обґрунтовані прогнози щодо майбутнього прибутку, але й адаптувати свої стратегії управління відповідно до виявлених тенденцій (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Етапи згідно статистичного методу дослідження

Етап	Опис
1. Збір даних	Збір історичних даних про прибуток, витрати та фактори, що впливають на фінансові результати.
2. Вибір моделі	Вибір статистичної моделі (наприклад, регресійний аналіз) для оцінки впливу факторів на прибуток.
3. Аналіз кореляції	Оцінка кореляції між різними змінними для визначення їх взаємозв'язку.
4. Прогнозування	Використання моделі для прогнозування майбутнього прибутку на основі визначених факторів.
5. Перевірка моделі	Перевірка точності моделі за допомогою тестових даних і корекція на основі отриманих результатів.

Джерело: [19]

Статистичні методи прогнозування, надзвичайно корисні для підприємств, оскільки вони забезпечують науковий підхід до оцінки впливу різних факторів на прибуток. Зазначені методи дозволяють підприємствам формулювати більш точні прогнози, що допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Важливо також регулярно перевіряти та коригувати моделі на основі нових даних для забезпечення їхньої актуальності та ефективності в умовах змінного ринкового середовища.

Бюджетування дозволяє планувати та контролювати прибуток за певний період. Процес бюджетування прибутку передбачає створення детальних фінансових планів, які охоплюють як заплановані доходи, так і витрати - це не лише допомагає підприємствам встановлювати чіткі цілі, але й надає критерії для оцінки їх досягнення. Бюджет охоплює різні категорії, такі як операційний бюджет, капітальний бюджет та інші, що дозволяє підприємствам ефективно розподіляти ресурси та адаптувати свої стратегії відповідно до ринкових умов (табл. 1.8).

Бюджетування прибутку, дозволяє не лише планувати фінансові результати, але й контролювати їх виконання. Встановлення чітких цілей, систематичний збір даних та моніторинг виконання бюджету допомагають досягненню фінансової стійкості та підвищенню ефективності підприємства. Гнучкість у корекції бюджету відповідно до змін у ринкових умовах, важлива для адаптації стратегії управління та забезпечення сталого розвитку в конкурентному середовищі

Таблиця 1.8

Основні етапи бюджетування

Етап	Опис
1. Визначення цілей	Встановлення чітких фінансових цілей для запланованого періоду.
2. Збір даних	Збір інформації про минулі доходи та витрати для формування реалістичних прогнозів.
3. Розробка бюджету	Створення бюджету, що містить заплановані доходи та витрати, розбиті на категорії.
4. Затвердження бюджету	Узгодження бюджету з усіма зацікавленими сторонами, такими як керівництво та фінансовий відділ.
5. Моніторинг виконання	Регулярний контроль за фактичними результатами у порівнянні з бюджетом для виявлення відхилень.
6. Корекція бюджету	Адаптація бюджету на основі отриманих результатів та змін у зовнішньому середовищі.

Джерело: [20]

Моніторинг прибутку також виступає невід'ємною частиною управління фінансовими показниками підприємства, оскільки забезпечує своєчасне виявлення відхилень від запланованих фінансових результатів. На рисунку 1.4, схематично зображено ключові методи та етапи, які підприємства використовують для аналізу своїх фінансових результатів. Зокрема, рисунок ілюструє процеси збору даних, їх аналізу та інтерпретації, що дозволяє формувати обґрунтовані висновки та рекомендації для покращення прибутковості. Завдяки систематичному моніторингу, компанії мають змогу виявляти сильні та слабкі сторони своєї фінансової діяльності, що в свою чергу сприяє ухваленню більш ефективних управлінських рішень.

Постійний контроль фінансових показників, забезпечує систематичний підхід до оцінки фінансової діяльності підприємства. Метод передбачає регулярне порівняння фактичних фінансових результатів з попередньо

запланованими показниками, що дозволяє виявляти відхилення в найкоротші терміни. Важливість цього процесу полягає в тому, що він надає можливість управлінцям своєчасно реагувати на негативні зміни та вживати заходів для корекції стратегії або операційної діяльності.

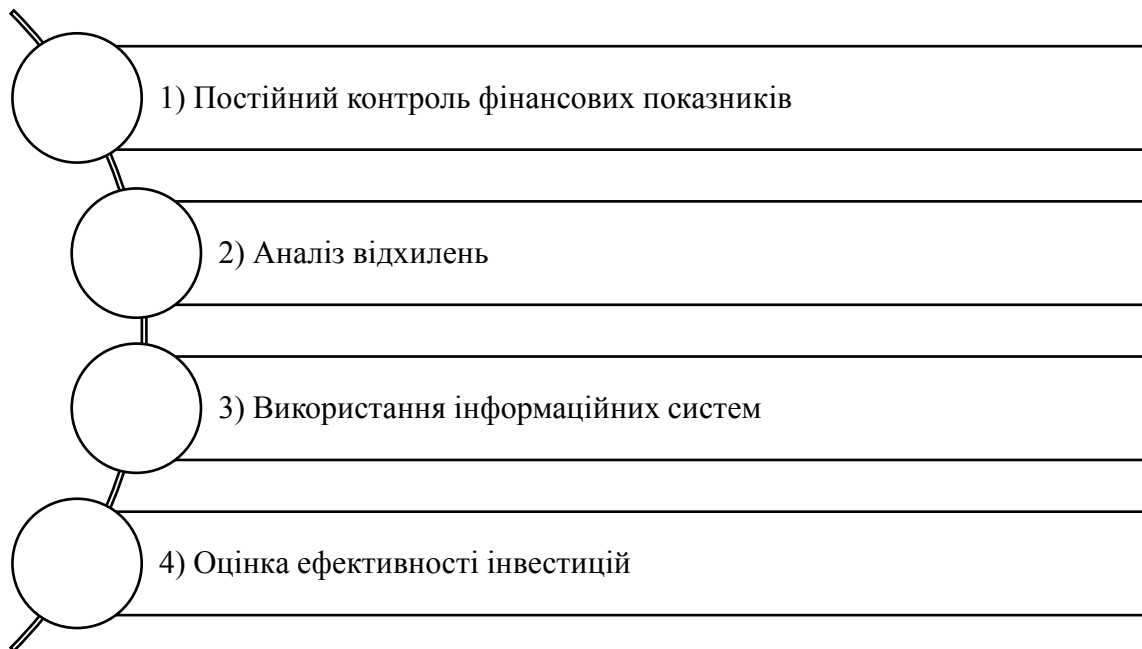


Рис. 1.4. Методики моніторингу прибутку

Джерело: [12]

Постійний контроль фінансових показників реалізується через регулярні звіти, які складаються щомісячно або щоквартально. У звітах детально аналізуються такі показники, як виручка, витрати, прибуток та інші фінансові параметри. В ході аналізу зазначених даних, підприємства виявляють тенденції, що дозволяють оцінити ефективність поточних заходів і виявити проблемні області.

Постійний контроль фінансових показників також допомагає покращенню прийняття управлінських рішень. Керівництво, отримавши регулярну інформацію про стан справ у підприємстві, швидше реагує на зміни в ринковому середовищі або внутрішніх процесах – що дозволяє адаптувати бізнес-стратегію до нових умов, реалізувати коригувальні дії для підвищення прибутковості та фінансової стійкості підприємства. В результаті, постійний контроль фінансових показників не лише допомагає

підвищенню ефективності бізнесу, але й забезпечує його стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Аналіз відхилень, полягає у вивченні різниці між запланованими і фактичними фінансовими показниками підприємства. Даний процес починається зі збору та систематизації даних, що дозволяє керівництву виявити, де і чому були відхилення від запланованих цілей.

Далі, під час проведення аналізу відхилень, важливо зосередитися на виявленні причин, які могли вплинути на результати. Розуміння причин допомагає підприємству не лише виявити проблеми, але й проаналізувати їхню природу, що критично важливо для розробки ефективних коригувальних заходів. Висновки, зроблені на основі аналізу відхилень, стають основою для корекції бізнес-стратегії та планів. Підприємство потім переглядає свої цілі, адаптує маркетингові кампанії, оптимізує витрати або впроваджує нові технології, щоб підвищити ефективність роботи.

Використання сучасних інформаційних систем у процесі моніторингу прибутку стало важливим елементом управління фінансами підприємства. Дані системи дозволяють автоматизувати збір та обробку даних, що значно зменшує ймовірність помилок, пов'язаних із ручним введенням інформації.

Сучасні інформаційні системи також забезпечують можливість глибокого аналізу фінансових даних, що дозволяє підприємствам виявляти тенденції, які лишаються непоміченими при традиційних методах обробки інформації. Інструменти бізнес-аналітики, що вбудовані в ці системи, дозволяють виконувати складні розрахунки, аналізувати прибутковість різних підрозділів, продуктів чи послуг.

Завдяки використанню інформаційних систем підприємства не лише моніторять загальний прибуток, але й оцінюють ефективність окремих інвестицій, що дає змогу підприємствам аналізувати, які проекти приносять найбільший прибуток, і, відповідно, на які з них слід зосередити зусилля в майбутньому. Отримані дані про прибутковість різних інвестицій допомагають розробити стратегію подальшого розвитку підприємства,

сприяючи оптимізації ресурсів і підвищенню загальної ефективності діяльності.

Оцінка ефективності інвестицій дозволяє не лише виміряти прибуток, але й зрозуміти, як саме вкладені кошти впливають на фінансовий результат. Процес починається зі збору даних про всі активні інвестиційні проекти, в тому числі витрати, очікувані доходи та терміни реалізації. Завдяки цьому підприємство створює базу для подальшого аналізу та порівняння результатів.

На наступному етапі проводиться аналіз доходів, отриманих від кожного інвестиційного проекту. Заключним етапом виступає корекція стратегій та планів на основі отриманих даних. Результати оцінки ефективності інвестицій використовуються для адаптації бізнес-процесів, перенаправлення ресурсів на перспективні проекти та відмови від неприбуткових інвестицій.

Загалом, методики планування та моніторингу прибутку допомагають не лише виявляти потенційні ризики та можливості, але й адаптувати стратегії відповідно до зміни ринкових умов. Якісне планування забезпечує підприємству досягнення поставлених фінансових цілей, тоді як ефективний моніторинг дозволяє своєчасно реагувати на виклики і коригувати курс діяльності, а успішне управління прибутком забезпечує підвищенню конкурентоспроможності підприємства і його стійкості в умовах динамічного бізнес-середовища.

1.3. Напрямки збільшення прибутковості підприємства

Збільшення прибутковості підприємства важливе для забезпечення його стабільного розвитку та конкурентоспроможності. Найбільш вагомим напрямком виступає оптимізація витрат, яка передбачає ретельний аналіз всіх статей витрат підприємства з метою виявлення можливостей для їх скорочення без шкоди для якості продукції чи послуг. Збиткове підприємство

повинне переглянути свої постачальницькі угоди, щоб отримати кращі умови, або ж оптимізувати виробничі процеси, зменшуючи витрати на сировину та енергію. Впровадження сучасних методів управління, таких як Lean або Six Sigma, дозволяє зменшити втрати та підвищити ефективність бізнес-процесів, що, у свою чергу, веде до зниження витрат і, відповідно, підвищення прибутковості.

Наступним важливим напрямком вважається диверсифікація продукції. Розширення асортименту дозволяє підприємству зменшити залежність від окремих товарів і залучити нових клієнтів [22]. Для цього потрібно здійснити розробку нових продуктів, що відповідають потребам ринку, або ж вихід на нові ринки з уже відомими товарами. Компанія, що виробляє один вид продукції, повинна дослідити порядок створення супутніх товарів або послуг, які дадуть цінність для споживачів і збільшать загальний обсяг продажів.

Третім аспектом виступає покращення управління продажами. Впровадження CRM-систем допомагає в ефективному управлінні відносинами з клієнтами, що, в свою чергу, призводить до збільшення лояльності споживачів і, як наслідок, обсягу продажів. Аналіз даних про продажі дозволяє підприємствам виявляти найприбутковіші сегменти клієнтів та адаптувати пропозиції під їх потреби. Навчання персоналу з продажу і впровадження нових стратегій просування товарів на ринку значно підвищують ефективність команди продажів.

Інвестиції в нові технології також мають суттєвий вплив на прибутковість підприємства. Впровадження автоматизації та інноваційних технологій, таких як штучний інтелект та аналітика даних, знижують витрати і підвищують продуктивність. Автоматизація виробничих процесів дозволяє зменшити ручну працю і знижує ймовірність помилок, що призводить до зменшення витрат на виробництво. Також, впровадження нових технологій підвищує якість продукції, що, в свою чергу, дозволяє встановлювати вищу ціну і, відповідно, збільшує прибуток.

Не менш важливим напрямком виступає розробка маркетингових стратегій. Активна маркетингова діяльність дозволяє підприємствам залучати нових клієнтів і збільшувати продажі. Для цього здійснюється використання цифрового маркетингу, соціальних мереж, а також традиційних рекламних каналів. Справжнє розуміння цільової аудиторії і її потреб дозволяє створити ефективні рекламні кампанії, які стимулюватимуть попит на продукцію підприємства. Розвиток бренду і підтримка його іміджу також допомагають підвищенню лояльності споживачів і збільшенню обсягів продажів [23].

Задоволеність клієнтів також вважається вагомим чинником для успішного бізнесу. Поліпшення обслуговування клієнтів охоплює запровадження програм лояльності, що стимулюють повторні покупки, та навчання персоналу технікам ефективної комунікації – ці напрямки дають змогу не лише підтримувати позитивний імідж підприємства, але й забезпечують довгострокові відносини з клієнтами.

Регулярний збір зворотного зв'язку від клієнтів дозволяє швидко виявляти проблеми і вдосконалювати сервіс. Вивчення потреб споживачів дає змогу адаптувати пропозиції компанії до змінюваних ринкових умов. Клієнти, які отримують високоякісне обслуговування, більш схильні рекомендувати продукт своїм знайомим, що веде до збільшення нових продажів, а інвестиції в обслуговування клієнтів згодом суттєво підвищують прибутковість підприємства. Задоволені клієнти не тільки повертаються, але й створюють позитивний імідж компанії, що призводить до залучення нових споживачів та збільшення ринкової частки.

Управління собівартістю продукції також важливий елемент для підвищення прибутковості. Підприємства повинні постійно аналізувати компоненти собівартості, щоб виявити можливості для її зниження. Впровадження нових технологій, які підвищують ефективність виробництва, значно знижують собівартість, а зміна постачальників на більш вигідних умовах суттєво знижує витрати на сировину.

Зменшення собівартості продукції без шкоди для якості дозволяє підприємствам значно підвищити прибутковість. Коли собівартість знижується, підприємство має змогу або зменшити ціни на продукцію, або підвищити свою маржу, що позитивно впливає на фінансові результати.

Вихід на нові ринки значно збільшує обсяги продажів підприємства, він реалізується шляхом вивчення нових географічних територій, які ще не охоплені продукцією компанії. Для успішного розширення важливо провести детальний аналіз ринків, визначити цільову аудиторію та адаптувати продукт до специфіки нових регіонів.

Стратегія локалізації продуктів теж суттєво підвищує шанси на успіх на нових ринках. Адаптація продукту до потреб та вподобань місцевих споживачів охоплює зміну пакування, цінової політики або навіть характеристик товару [24]. Тому, розширення географії продажів на пряму вплине на прибутковість підприємства, дозволивши йому охоплювати нові сегменти ринку, що не лише збільшить обсяги продажів, а й знизить ризики, пов'язані з залежністю від одного ринку.

Регулярний аудит бізнес-процесів необхідний для виявлення неефективності та затримок у роботі підприємства. Даний процес охоплює детальне вивчення кожного етапу виробничого або обслуговуючого процесу, що дозволяє виявити, де можливе скорочення витрат або підвищення продуктивності. Аудит допомагає виявити «вузькі місця» в процесах, які знижують загальну ефективність.

Оптимізація внутрішніх процесів часто призводить до скорочення термінів виконання замовлень та зниження витрат, вона досягається шляхом впровадження нових технологій або перерозподілу ресурсів. Такі зміни підвищують загальну продуктивність і, відповідно, прибуток підприємства, а проведений аудит бізнес-процесів дозволяє підприємствам виявити та усунути неефективності, що в свою чергу призводить до підвищення їх прибутковості.

Співпраця з іншими підприємствами призводить до зниження витрат і збільшення обсягу продажів. Стратегічні альянси охоплюють спільні рекламні кампанії, обмін технологіями або спільне використання ресурсів - це допомагає зменшити витрати на маркетинг і дослідження, що, в свою чергу, позитивно вплине на прибуток. Альянси також створюють нові можливості для виходу на нові ринки або сегменти. Спільні зусилля підприємств дозволяють швидше адаптуватися до ринкових умов, що може забезпечити конкурентну перевагу. Як результат – формування стратегічних альянсів суттєво підвищує прибутковість підприємства. Спільні ініціативи не лише зменшують витрати, але й відкривають нові перспективи для розвитку бізнесу.

Запровадження енергоефективних технологій також знижує витрати на енергоресурси. Сюди відноситься впровадження нових технологій освітлення, опалення та охолодження, а також використання енергоефективних механізмів у виробництві. Зменшення витрат на енергію позитивно вплине на загальну собівартість продукції, що сприятиме підвищенню прибутковості.

Енергоефективність також виступає конкурентною перевагою підприємства. Клієнти все більше орієнтуються на екологічні та стійкі продукти, тому впровадження енергоощадних технологій виступає важливим фактором у залученні нових споживачів. Чи більші інвестиції в енергоефективність, тим швидше знижуються витрати, які згодом допомагають підвищити рівень прибутку та імідж підприємства на ринку.

Ефективне управління ризиками вагомо для забезпечення стабільності та прибутковості підприємства [25]. Ідентифікація потенційних ризиків, таких як коливання цін на сировину, зміни в законодавстві або непередбачувані економічні умови, дозволяє підприємствам розробляти стратегії для їх мінімізації. Прогнозування ризиків і планування заходів допомагають уникнути значних фінансових втрат.

Використання страхування і хеджування також вважаються важливими інструментами управління ризиками. Страхування допомагає захистити активи підприємства, тоді як хеджування зменшує ризики, пов'язані з коливаннями цін. Перелічені заходи значно підвищують фінансову стійкість компанії, що позитивно позначається на її прибутковості.

Інновації також виступають потужним інструментом для підвищення прибутковості. Запровадження нових технологій, продуктів або послуг дозволяє підприємствам виділитися на фоні конкурентів. Інвестування в дослідження і розробки призводить до створення унікальних пропозицій, які задовільняють потреби споживачів та підвищують обсяги продажів.

Інновації підвищують ефективність виробництва. Впровадження нових технологій дозволяє оптимізувати процеси, знижувати витрати та підвищувати продуктивність, а також створює оптимальні умови для отримання вищої прибутковості, навіть у складних ринкових умовах.

Ретельний аналіз асортименту продукції допомагає підприємству зосередитися на найбільш прибуткових позиціях. Виведення на ринок продукції з високою рентабельністю і скорочення або усунення збиткових товарів позитивно впливає на загальний фінансовий результат та дозволяє не лише зменшити витрати, але й зосередити ресурси на найбільш перспективних продуктах.

Дослідження тенденцій ринку і вподобань споживачів виступає основою для формування вигідного асортименту. Регулярне оновлення продуктового портфолію відповідно до потреб клієнтів дозволяє підприємству залишатися актуальним і привабливим для споживачів. Впровадження нових товарів, які відповідають сучасним тенденціям, призводить до збільшення обсягу продажів.

Цифровізація та оптимізація бізнесу також виступає потужним важелем для підвищення прибутковості. Впровадження інформаційних систем для управління процесами, автоматизація обліку та використання аналітики даних дозволяють підприємствам підвищити ефективність роботи,

а також дає змогу зменшити витрати на адміністративні процеси та покращити якість обслуговування клієнтів.

Цифрові технології відкривають нові можливості для продажу товарів через онлайн-канали. Розвиток електронної комерції дозволяє підприємствам досягати більшої аудиторії, знижувати витрати на фізичні магазини і забезпечувати зручність для споживачів. Використання цифрових маркетингових стратегій також підвищує пізнаваність бренду і залучити нових клієнтів.

Розробка та реалізація ефективної маркетингової стратегії, критично важлива для підвищення прибутковості підприємства. Правильний підхід до просування продуктів призводить до збільшення продажів і, відповідно, прибутку. Використання різних каналів комунікації, таких як соціальні мережі, електронна пошта та реклама в Інтернеті, дозволяє підприємствам ефективно досягати своїх клієнтів. Крос-промоція з іншими брендами також стає вигідним рішенням, адже допомагає збільшити охоплення аудиторії. Важливо також проводити аналіз результатів маркетингових кампаній для корекції стратегії в реальному часі.

Оптимізація логістичних процесів теж суттєво знижує витрати підприємства та підвищує його прибутковість. Ефективне управління постачанням, складуванням та розподілом продукції дозволяє скоротити терміни виконання замовлень і зменшити витрати на транспортування.

Співпраця з надійними логістичними партнерами зменшує ризики затримок та втрат товарів. Ефективна комунікація з постачальниками та замовниками дозволяє швидко реагувати на зміни в попиті та адаптувати логістику до нових умов та забезпечує безперервність бізнес-процесів і задовольняє потреби клієнтів.

Тож загалом, збільшення прибутковості підприємства можливе через комплексний підхід із вище представлених напрямів, які дозволяють підприємству не лише підвищити фінансові результати, але й забезпечити стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Висновки до 1 розділу

Прибуток - ключовий показник фінансової стабільності та ефективності діяльності підприємства. Він не лише відображає результати господарської діяльності, але й виконує роль основного джерела фінансування розвитку бізнесу. Високий рівень прибутку дозволяє підприємству інвестувати в модернізацію виробництва, покращувати якість продукції, підвищувати зарплати працівникам та розширювати ринкову діяльність. В свою чергу, це позитивно впливає на конкурентоспроможність компанії та забезпечує її стабільне функціонування на ринку.

Ефективне планування та моніторинг прибутку виступають необхідними умовами для досягнення фінансових цілей підприємства. Різні методики, такі як бюджетування, прогнозування та аналіз фінансових звітів, дозволяють керівництву своєчасно оцінювати й коригувати фінансові показники. Впровадження системи моніторингу прибутку допомагає виявляти відхилення від планових показників та своєчасно вживати заходів для їх корекції, що допомагає підвищенню загальної фінансової ефективності підприємства.

Для збільшення прибутковості підприємства важливо впроваджувати комплексні стратегії, такі як оптимізація витрат, поліпшення управління ресурсами, розширення асортименту продукції, впровадження нових технологій і маркетингових стратегій. Аналіз ринку та врахування потреб споживачів також відіграють важливу роль у формуванні прибуткових пропозицій. Розробка і реалізація зазначених заходів дозволяє підвищити фінансові результати компанії та забезпечити її стабільний розвиток. Але в нашій реальності, коли ми говоримо конкретно про Україну, ми також маємо не забувати про ще один важливий момент, через який ми маємо працювати на підвищення прибутковості особливо в галузі агрономії та сільського господарства, це війна. Через російську агресію ми втрачаємо багато

територій, ресурсів, та коштів. Зараз як ніколи потрібно мобілізувати всі можливі сили та ресурси для підняття економіки країни, а так як нам відомо, що сільськогосподарські угіддя займають 42 млн гектарів, або 70 % загального фонду країни, то можемо прийти до висновку, що це надважливо для внутрішньої економіки країни.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ДВК»

2.1. Організаційно-економічний аналіз підприємства

ТОВ «ДВК» розташоване в Україні, в селі Михайлівка Запорізької області, яке вважається стратегічно важливим місцем на південному сході України та забезпечує зручний доступ до основних транспортних шляхів, в тому числі автомагістралі і залізничні лінії, що сприяє ефективній реалізації продукції та налагодженню зв'язків з постачальниками і споживачами.

Форма власності ТОВ «ДВК» – товариство з обмеженою відповідальністю. Юридична особа, заснована двома засновниками – Гапоненко Дмитром Миколайовичем та Гапоненко Тетяною Володимирівною, які розподілили частки акцій між 80% і 20% відповідно. ТОВ «ДВК» було засноване в 1999 році з метою розвитку сільськогосподарського виробництва та забезпечення місцевого ринку якісними агропромисловими продуктами. Основна мета створення підприємства полягає у забезпеченні стабільного постачання зернових культур і насіння олійних культур, а також впровадження нових технологій в аграрний сектор для підвищення ефективності виробництва.

Історія ТОВ «ДВК» розпочалася в 1999 році, коли було офіційно зареєстроване як юридична особа. Перші роки діяльності компанія зосереджувалася на освоєнні земельних ділянок, закупівлі сільськогосподарської техніки та формуванні команди кваліфікованих спеціалістів. З часом, завдяки ефективному управлінню і впровадженню сучасних агрономічних технологій, підприємство змогло суттєво розширити

свої площі для вирощування культур та модернізувати виробничі процеси. Протягом останніх років ТОВ «ДВК» активно займається розширенням своєї діяльності, зокрема шляхом оптимізації агропромислових процесів, впровадження нових методів обробки ґрунту і вдосконалення технологій вирощування зернових і олійних культур.

Завдяки розробленій стратегії, яка акцентує увагу на впровадженні новаторських агрономічних технологій та дотриманні високих стандартів якості продукції, ТОВ «ДВК» змогло закріпити свої позиції в аграрному секторі і продовжує активно розширювати свою діяльність, що забезпечує стабільний економічний прогрес підприємства та регіону в цілому.



Рис. 2.1 Організаційна структура ТОВ «ДВК»

Джерело: [побудовано автором за даними підприємства]

ТОВ «ДВК» має чітко сформовану управлінську структуру, що дозволяє ефективно координувати всі аспекти діяльності підприємства. На вершині організації перебуває Генеральний директор, який відповідає за

стратегічне управління та ухвалення ключових рішень. Під його наглядом працює комерційний директор, що займається розробкою комерційних стратегій і взаємодією з партнерами, фінансовий директор, який контролює фінансове планування та управління ресурсами, а також агроінженер, що відповідає за технологічні процеси вирощування культур.

В структурі присутні кілька важливих підрозділів: виробничий відділ, відділ постачання, юридичний відділ, відділ управління персоналом, бухгалтерія та технічний відділ. Кожен з цих підрозділів має керівника, який відповідає за конкретний напрямок роботи. Виробничий відділ займається організацією та контролем виробничих процесів, відділ постачання відповідає за закупівлю необхідних ресурсів, відділ кадрів управляє персоналом, бухгалтерія займається фінансовим обліком, а технічний відділ відповідає за обслуговування та ремонт обладнання. Така управлінська структура дозволяє ТОВ «ДВК» досягати високої ефективності та успішно виконувати свої завдання.

В подальшому проведено оцінювання ефективності організаційної структури ТОВ «ДВК» за останні п'ять років (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Оцінка ефективності організаційної структури ТОВ «ДВК»
за 2019 – 2023 рр.**

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Середня автономність Комерційного відділу	0,63	0,62	0,65	0,68	0,72	0,09	14,29
Середня автономність Виробничого відділу	0,67	0,69	0,70	0,73	0,75	0,08	11,94
Середня автономність Фінансового відділу	0,60	0,60	0,60	0,62	0,65	0,05	8,33
Середня автономність Технічного відділу	0,47	0,49	0,55	0,57	0,60	0,13	27,66
Середня автономність відділу кадрів	0,49	0,5	0,50	0,53	0,55	0,06	12,24
Коефіцієнт контролю	0,73	0,77	0,80	0,82	0,85	0,12	16,44
Показник кваліфікації управління	0,75	0,75	0,75	0,78	0,80	0,05	6,67

Гнучкість організаційної структури	0,68	0,68	0,70	0,73	0,76	0,08	11,76
Рівень фондоозброєності управлінського персоналу	0,64	0,65	0,65	0,68	0,71	0,07	10,94
Коефіцієнт децентралізації структури	0,61	0,60	0,60	0,62	0,64	0,03	4,92
Коефіцієнт раціональної структури	0,74	0,74	0,75	0,78	0,80	0,06	8,11

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведена оцінка ефективності організаційної структури ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 років демонструє позитивні тенденції в різних аспектах управлінської діяльності компанії. Зокрема, спостерігається зростання середньої автономності комерційного відділу з 0,63 у 2019 році до 0,72 у 2023 році, що становить абсолютне відхилення на рівні 0,09 (14,29%) і характеризує підвищення здатності відділу самостійно приймати рішення та адаптуватися до умов ринку. Виробничий відділ також показав позитивну динаміку: його середня автономність зросла з 0,67 до 0,75, що підтверджує тенденцію до підвищення рівня самостійності та відповідальності за виробничі процеси. Середня автономність фінансового відділу підвищилася до 0,65, що відображає покращення в управлінні фінансами.

Технічний відділ демонструє найбільше зростання автономності – від 0,47 до 0,60, що становить 27,66% за цей період. Така динаміка свідчить про вдосконалення технологічних процесів та підвищення ефективності роботи. Відділ кадрів, хоч і має менше абсолютне зростання, досягнув автономності 0,55, що також є позитивним результатом. Коефіцієнт контролю за весь період зріс з 0,73 до 0,85, що на 16,44% більше, ніж у 2019 році, що вказує на покращення контролю за виконанням завдань та дотриманням стандартів у всіх підрозділах. Показник кваліфікації управління підвищився з 0,75 до 0,80, що свідчить про підвищення професійних навичок управлінського персоналу.

Гнучкість організаційної структури також зросла з 0,68 до 0,76 (11,76%), що дозволяє підприємству швидше адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Рівень фондоозброєності управлінського персоналу підвищився до 0,71, що вказує на покращення матеріально-технічної бази.

Коефіцієнт децентралізації структури збільшився з 0,61 до 0,64, що вказує на тенденцію до розподілу повноважень і зростання самостійності підрозділів. Коефіцієнт раціональної структури зріс до 0,80, що підтверджує ефективність організаційних змін.

Отже, результати оцінки організаційної структури ТОВ «ДВК» свідчать про позитивні зміни в управлінських процесах, що веде до підвищення ефективності діяльності підприємства та допомагає його стабільному розвитку.

SWOT-аналіз ТОВ «ДВК» дозволяє детально оцінити внутрішні і зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства, а також виявити його сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Даний аналіз також виступає важливим інструментом для розробки стратегії розвитку компанії, оскільки він надає чітке уявлення про конкурентні переваги та ризики, з якими може стикнутися підприємство в умовах сучасного аграрного ринку. (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «ДВК»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Високий рівень автономності підрозділів.	1. Залежність від погодних умов і кліматичних факторів.
2. Інноваційні агрономічні технології.	2. Обмежені фінансові ресурси для інвестування.
3. Досвідчений та кваліфікований персонал.	3. Недостатня маркетингова стратегія.
4. Налагоджені партнерські відносини з постачальниками.	4. Висока конкуренція на ринку.
Можливості	Загрози
1. Розширення асортименту продукції.	1. Зміни в законодавстві та регуляціях аграрного сектору.
2. Впровадження нових технологій обробки даних.	2. Зростання цін на сировину та ресурси.
3. Розширення на міжнародні ринки.	3. Екологічні проблеми та зміни клімату.
4. Підвищення попиту на органічні продукти.	4. Зменшення обсягів субсидій з боку держави.

Джерело: [розроблено на основі даних підприємства]

Проведений аналіз сильних і слабких сторін ТОВ «ДВК» вказує на значний потенціал підприємства для подальшого розвитку завдяки

інноваціям та кваліфікованому персоналу. Водночас існують певні виклики, такі як залежність від зовнішніх умов та конкуренція. Визначені можливості, такі як розширення асортименту продукції і вихід на міжнародні ринки, можуть стати важливими елементами стратегії зростання компанії. Однак слід враховувати і зовнішні загрози, які можуть негативно вплинути на стабільність та ефективність діяльності підприємства. ТОВ «ДВК» має всі шанси закріпити свої позиції на аграрному ринку, якщо зможе адекватно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та використовувати свої сильні сторони.

PASTEL-аналіз ТОВ «ДВК» – важливий інструмент для оцінки зовнішніх факторів, що впливають на діяльність компанії. Аналіз охоплює політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні та правові аспекти, які формують бізнес-середовище. Розуміння цих факторів дозволяє підприємству адаптувати свої стратегії і забезпечити стійкий розвиток в умовах змін, що відбуваються в аграрному секторі. (табл. 2.3)

Таблиця 2.3

PASTEL-аналіз діяльності ТОВ «ДВК»

Фактор	Опис
Політичні	- Підтримка держави для агропромислового комплексу через субсидії та програми розвитку.
	- Зміни в аграрній політиці та регуляціях, що можуть вплинути на умови ведення бізнесу.
Економічні	- Коливання цін на сировину, що впливають на витрати виробництва.
	- Стан економіки країни та рівень інфляції, які можуть вплинути на купівельну спроможність споживачів.
Соціальні	- Зростаючий інтерес до здорового способу життя та органічних продуктів.
	- Зміни в споживчих вподобаннях, що впливають на попит на сільськогосподарську продукцію.
Технологічні	- Розвиток нових агрономічних технологій, які можуть підвищити продуктивність.
	- Впровадження сучасних систем управління та автоматизації виробничих процесів.
Екологічні	- Вимоги до дотримання екологічних стандартів і зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.
	- Зміни клімату, які можуть вплинути на сільськогосподарське виробництво.
Правові	- Нормативно-правові акти, що регулюють аграрну діяльність, вимоги до сертифікації продукції.
	- Права та обов'язки, пов'язані з трудовими відносинами та охороною

праці.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

PASTEL-аналіз ТОВ «ДВК» демонструє, що товариство функціонує в динамічному і складному зовнішньому середовищі, яке підлягає впливу політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та правових факторів. Політична підтримка аграрного сектору та зростаючий попит на здорову продукцію створюють можливості для розширення бізнесу. Водночас, компанія повинна бути готовою до викликів, таких як коливання цін на сировину, екологічні вимоги та зміни в законодавстві.

Далі ми здійснили оцінку складу та структури земельних угідь та посівної площі ТОВ «ДВК» за 2019 -2023 рр. (табл. 2.4)

Таблиця 2.4

**Оцінка складу та структури земельних угідь та посівної площі
ТОВ «ДВК» за 2019- 2023 рр.**

Земельні угіддя	Роки										Відхилення 2023/2019	
	2019		2020		2021		2022		2023		Абсолютне	Відносне
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%		
Всього, в т.ч.:	2500	100	2340,7	100	1999,4	100	1433,84	100	2047,44	100	-452,56	-18,10
Озима пшениця	1278,3	51,1	1079,5	46,1	975,3	48,78	1240,44	86,51	607,81	29,69	-670,49	-52,45
Кукурудза на зерно	574,7	22,9	401,7	17,2	25,3	1,27	104	7,25	66	3,22	-508,70	-88,52
Ярий ячмінь	297,6	11,9	397,5	16,9	97,1	4,86	-	-	184	8,99	-113,60	-38,17
Горох	-	-	-	-	49,6	2,48	89,4	6,24	242	11,82	-	-
Соняшник	349,4	14,1	462	19,8	852,1	42,62	-	-	947,63	46,28	598,23	171,22

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз складу та структури земельних угідь і посівних площ ТОВ «ДВК» за період з 2019 по 2023 рік свідчить про суттєві зміни у використанні сільськогосподарських земель. Загальна площа земельних угідь зменшилася на 452,56 га, що становить 18,10% у порівнянні з 2019 роком. Зокрема, найбільше зниження спостерігалось у посівних площах під озимомою

пшеницею, які скоротилися на 670,49 га (52,45%), що вказує на суттєве зменшення її частки у загальному земельному фонді компанії.

Щодо кукурудзи на зерно, площа зменшилася на 508,70 га (88,52%), що відображає значні труднощі у вирощуванні цього виду культури. У той же час, посіви ярого ячменю відзначилися негативною динамікою, зменшившись на 113,60 га (38,17%), хоча у 2022 році дані щодо його площі відсутні.

Примітним було збільшення площ під соняшником, які виростили на 598,23 га (171,22%), що свідчить про стратегічний переорієнтування компанії на більш прибуткові культури. Відзначено також поступове зростання посівів гороху, які, починаючи з 2021 року, досягли 242 га, що становить 11,82% від загальної площі.

Загалом, ТОВ «ДВК» стикається з серйозними викликами в збереженні і оптимізації структури своїх земельних угідь. Переорієнтація на вирощування соняшнику та нових культур, таких як горох, вказує на прагнення компанії адаптуватися до змінюваних умов ринку та зберегти свою конкурентоспроможність у аграрному секторі.

Далі було проаналізовано рівень використання й інтенсивності використання земельних ресурсів. (табл. 2.5)

Таблиця 2.5

Аналіз рівня використання й інтенсивності використання земельних ресурсів на ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
коефіцієнт с.-г. освоєння землі	0,84	0,85	0,85	0,87	0,88	0,04	4,76
коефіцієнт розораності землі	0,90	0,91	0,93	0,97	0,98	0,08	8,89
коефіцієнт використання ріллі	0,9	0,9	0,9	0,91	0,91	0,01	1,11
землезабезпеченість	0,83	0,85	0,87	0,89	0,9	0,07	8,43

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз рівня використання й інтенсивності використання земельних ресурсів ТОВ «ДВК» за період з 2019 по 2023 роки свідчить про позитивну динаміку в освоєнні сільськогосподарських земель. Коефіцієнт сільськогосподарського освоєння землі зріс з 0,84 у 2019 році до 0,88 у 2023 році, що було свідченням підвищення ефективності використання земельних ресурсів на 4,76%.

Коефіцієнт розораності землі також демонструє позитивну тенденцію, підвищившись з 0,90 до 0,98 за вказаний період. Така динаміка свідчить про активне залучення нових земель під обробіток і покращення агротехнічних заходів, що призводить до збільшення площ, які активно використовуються для сільськогосподарських цілей, зростання на 8,89%.

Коефіцієнт використання ріллі залишався стабільним, коливаючись на рівні 0,90-0,91, що вказує на ефективність управління ріллею та підтримання оптимальних умов для ведення сільського господарства. Землезабезпеченість компанії також зросла до 0,90, що на 8,43% перевищує показники 2019 року, підтверджуючи стійкість підприємства в управлінні земельними ресурсами.

На наступному етапі ми дослідили чисельність працівників даного підприємства за аналогічний період. (табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Динаміка чисельності працівників ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Всього, в т.ч.	45	45	45	45	46	1	2,20
За структурою працівників							
Комерційний відділ	6	6	6	6	7	1	16,67
Фінансовий відділ	5	5	5	5	6	1	20,00
Виробничий відділ	26	26	26	26	25	-1	-3,85
Відділ кадрів	5	5	5	5	5	-	-
Технічний відділ	3	3	3	3	3	-	-
За статевою структурою							
Чоловік	40	40	40	37	34	-6	-15,00
Жінка	5	5	5	8	12	7	140,00
За віковою структурою							

До 18 років	-	-	-	-	-	-	-
Від 18 до 25 років	15	15	15	19	8	-7	-46,67
Від 25 до 45 років	25	25	25	12	10	-15	-60,00
Понад 45 років	5	5	5	14	28	23	460,00
За рівнем освіти							
Середня	10	10	10	9	7	-3	-30,00
Неповна вища	27	27	27	28	30	3	11,11
Вища	8	8	8	8	9	1	12,50

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз динаміки чисельності працівників ТОВ «ДВК» за період з 2019 по 2023 роки вказує на невелику позитивну тенденцію, зростаючи загальна чисельність працівників з 45 до 46 осіб, що є збільшенням на 2,2%. Зростання відбулося, зокрема, за рахунок комерційного відділу, де кількість співробітників збільшилася з 6 до 7 осіб, а також фінансового відділу, де чисельність зросла з 5 до 6 осіб, що складає 20%.

Водночас спостерігається скорочення кількості працівників у виробничому відділі з 26 до 25 осіб, що може свідчити про оптимізацію процесів та зменшення обсягу виробництва. Відділ кадрів та технічний відділ залишилися стабільними, без змін у чисельності.

За статевою структурою відзначається зменшення чисельності чоловіків з 40 до 34 осіб, що становить 15%, тоді як кількість жінок зросла з 5 до 12 осіб, що є значним зростанням на 140%. Така динаміка вказувала на зміну політики компанії щодо залучення жінок до роботи.

Вікова структура демонструє зменшення кількості працівників у вікових групах до 25 років і від 25 до 45 років, зокрема, від 18 до 25 років – з 15 до 8 осіб (-46,67%) і від 25 до 45 років – з 25 до 10 осіб (-60%). Натомість, відзначається значне збільшення чисельності працівників старшої вікової групи (понад 45 років) з 5 до 28 осіб, що свідчить про залучення більш досвідчених кадрів у компанію.

Щодо рівня освіти, то кількість працівників з середньою освітою зменшилася з 10 до 7 осіб (-30%), у той час як кількість працівників з

неповною вищою освітою зростає з 27 до 30 осіб (+11,11%), а працівників з вищою освітою – з 8 до 9 осіб (+12,50%).

Таким чином, ТОВ «ДВК» демонструє зміни в структурі чисельності працівників, зокрема, зростання кількості жінок та працівників старшого віку, що вплинуло на досвід та компетенції організації. Проте скорочення чисельності молодших та середньовічних груп вимагає подальшої уваги до залучення молодих фахівців і адаптації політики управління персоналом для забезпечення балансованого розвитку компанії.

Таблиця 2.7

**Динаміка рівня продуктивності працівників ТОВ «ДВК»
за 2019 – 2023 рр.**

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Комерційний відділ	4238,5	7866,92	3121,79	7861,97	3121,79	-1116,71	-26,35
Фінансовий відділ	1479,2	6555,76	16857,68	34068,52	16857,68	15378,48	1039,65
Виробничий відділ	23698,5	34089,98	28096,13	68137,03	28096,13	4397,63	18,56
Відділ кадрів	4038,9	6555,76	16857,68	40882,22	16857,68	12818,78	317,38
Технічний відділ	1769,2	3933,46	14048,07	29201,59	14048,07	12278,87	694,04

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз рівня продуктивності працівників ТОВ «ДВК» за період з 2019 по 2023 роки виявив значні зміни в різних підрозділах компанії. Зокрема, у комерційному відділі спостерігається зниження продуктивності з 4238,5 до 3121,79, що становить відхилення на 26,35% у від'ємному напрямку. Така динаміка свідчить про необхідність проведення аналізу ефективності роботи відділу та подальшого перегляду стратегії продажів.

Фінансовий відділ продемонстрував вражаюче зростання продуктивності, збільшившись з 1479,2 до 16857,68, що виражено абсолютним приростом на 15378,48 та відносним зростанням на 1039,65%.

Цей показник вказує на вдалі ініціативи в управлінні фінансами та високий рівень ефективності роботи даного підрозділу.

Виробничий відділ також показав позитивну динаміку, з продуктивністю з 23698,5 до 28096,13, що є відносним приростом на 18,56%. Така динаміка вказувала про зростання обсягів виробництва та оптимізацію виробничих процесів, хоча абсолютний приріст не був значним.

Продуктивність відділу кадрів і технічного відділу зросла на 317,38% і 694,04% відповідно і демонструє успішну реалізацію програм розвитку персоналу, удосконалення внутрішніх процесів та технологічних рішень, що призвело до підвищення загальної ефективності роботи.

Таким чином, ТОВ «ДВК» демонструє різноманітні тенденції в продуктивності працівників у різних відділах. Водночас, зниження продуктивності в комерційному відділі потребує уваги, тоді як позитивні результати в фінансовому та технічному відділах вказують на ефективність управлінських рішень і стратегій. Товариству слід зосередитися на вдосконаленні роботи комерційного відділу, використовуючи позитивний досвід інших підрозділів.

В результаті організаційно-економічного аналізу підприємства ТОВ «ДВК» були виявлені ключові аспекти, що впливають на його ефективність. Зростання продуктивності в окремих відділах, зокрема фінансовому та технічному, свідчить про успішну реалізацію управлінських стратегій та оптимізацію процесів. Проте зниження продуктивності у комерційному відділі викликає занепокоєння та потребує термінового перегляду стратегії продажів.

Аналіз складу та структури земельних угідь, а також використання земельних ресурсів вказує на необхідність вдосконалення агрономічних практик для покращення ефективності сільськогосподарського виробництва. Загалом, для підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ДВК» важливо зосередитися на оптимізації роботи комерційного відділу та впровадженні інновацій у всіх сферах діяльності.

2.2. Аналіз динаміки прибутковості ТОВ «ДВК»

В рамках оцінки майнового стану ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 років особливу увагу було приділено аналізу динаміки прибутковості підприємства. Прибутковість виступає одним із ключових показників фінансової ефективності, який відображає здатність підприємства генерувати прибуток від основної діяльності. Аналіз даних за зазначений період дозволяє виявити тенденції у формуванні прибутку, а також оцінити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати ТОВ «ДВК». У таблиці 2.8 представлено основні показники прибутковості, що характеризують зміни у фінансовому стані підприємства, а також визначено їх динаміку в контексті різних аспектів діяльності.

Таблиця 2.8

Оцінка майнового стану ТОВ «ДВК» за 2021 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Необоротні активи	66825,6	76372,16	95465,2	89066,9	89958,1	23132,50	34,62
Оборотні активи	81269,2	92879,04	116098,8	130471,6	139987,4	58718,20	72,25
Власний капітал	83678,5	95632,56	119540,7	119119,2	151798,9	68120,40	81,41
Довгострокові зобов'язання	39626,9	45287,84	56609,8	46229,6	32253,8	-7373,10	-18,61
Поточні зобов'язання	24789,5	28330,8	35413,5	54189,7	45892,8	21103,30	85,13
Валюта балансу	148095	169251,2	211564	219538,5	229945,5	81850,50	55,27

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз майнового стану ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 років показує значне зростання активів та капіталу підприємства, що свідчить про стабільний розвиток та розширення її діяльності. Зокрема, необоротні активи збільшилися на 23132,5 тис. грн, або на 34,62%, що вказує

на розширення виробничих потужностей та довгострокових інвестицій компанії. Така динаміка свідчила про модернізацію обладнання та збільшення виробничих можливостей підприємства.

Оборотні активи ТОВ «ДВК» зросли на 58718,2 тис. грн, або на 72,25%, що свідчить про збільшення обсягів виробничої діяльності та запасів. Дані зміни були пов'язані з підвищенням попиту на продукцію підприємства та необхідністю забезпечення більшої кількості оборотних засобів для підтримки зростання виробництва. Збільшення оборотних активів також вказує на зростання обсягів продажу та накопичення запасів для забезпечення безперебійної діяльності.

Власний капітал підприємства за аналізований період зріс на 68120,4 тис. грн, або на 81,41%, що стало позитивним показником фінансової стабільності та незалежності підприємства. Збільшення власного капіталу свідчить про успішну діяльність підприємства, яка генерує прибуток та реінвестує його у свій розвиток, а також підвищує довіру інвесторів та кредиторів до компанії, забезпечивши їй стабільний фінансовий фундамент для подальшого зростання.

Проте, довгострокові зобов'язання ТОВ «ДВК» зменшилися на 7373,1 тис. грн, або на 18,61%, що свідчить про зменшення заборгованості компанії перед кредиторами на тривалий період. Така динаміка є позитивним знаком, оскільки зменшення довгострокових зобов'язань знижує фінансові ризики та покращує ліквідність підприємства. Водночас, поточні зобов'язання збільшилися на 21103,3 тис. грн, або на 85,13%, що вказувало на зростання короткострокової заборгованості, пов'язаної з розширенням операційної діяльності.

Валюта балансу ТОВ «ДВК» зросла на 81850,5 тис. грн, або на 55,27%, що свідчить про загальне зростання майнового стану компанії та вказує на успішну діяльність підприємства та його здатність нарощувати активи, як оборотні, так і необоротні. Загалом, аналіз динаміки прибутковості та майнового стану свідчить про зростання фінансових показників

підприємства, що може позитивно вплинути на його прибутковість у майбутньому, якщо підприємство зможе ефективно управляти своїми ресурсами та оптимізувати витрати.

Далі ми проведемо аналіз стійкості ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки, зосередившись на ключових показниках, що відображають фінансову стабільність та здатність підприємства виконувати свої зобов'язання, адже стійкість підприємства виступає важливим аспектом його успішної діяльності, оскільки вона визначає можливість підтримувати стабільний рівень прибутковості в умовах економічної нестабільності та зовнішніх викликів (табл. 2.9) з рахунок використання формул 2.1 -2.7.

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сума балансу}} \quad (2.1)$$

$$\text{Коефіцієнт фінансової залежності} = \frac{\text{Сума зобов'язань}}{\text{Сума балансу}} \quad (2.2)$$

$$\text{Коефіцієнт маневреності власних засобів} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.3)$$

$$\text{Коефіцієнт маневреності робочого капіталу} = \frac{\text{Робочий капітал}}{\text{Сума балансу}} \quad (2.4)$$

$$\text{Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.5)$$

$$\text{Коефіцієнт фінансової стабільності} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Сума капіталу}} \quad (2.6)$$

$$\text{Коефіцієнт поточних зобов'язань} = \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Сума капіталу}} \quad (2.7)$$

Таблиця 2.9

Аналіз стійкості ТОВ «ДВК» за 2019-2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Коефіцієнт автономії	0,5	0,6	0,6	0,5	0,7	0,20	40,00
Коефіцієнт фінансової залежності	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3	-0,20	-40,00
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,09	0,1	0,1	0,02	0,01	-0,08	-88,89
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,7	0,6	0,9	1,1	0,9	0,20	28,57
Коефіцієнт	0,8	0,9	0,8	0,8	0,5	-0,30	-37,50

співвідношення позикового та власного капіталу							
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	-	-
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-	-

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз стійкості ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки показав значні зміни у фінансових показниках, що характеризують рівень автономії та залежності компанії від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт автономії зріс з 0,5 у 2019 році до 0,7 у 2023 році, що свідчить про зростання частки власного капіталу у загальній структурі фінансування. Водночас коефіцієнт фінансової залежності знизився з 0,5 у 2019 році до 0,3 у 2023 році, що також теж стало позитивним показником. Зменшення цього коефіцієнта вказує на те, що компанія стала менш залежною від позикових коштів і може більше покладатися на власний капітал для фінансування своєї діяльності та сприяє підвищенню фінансової стійкості та знижує ризики, пов'язані з необхідністю погашення боргів. Однак, коефіцієнт маневреності власних засобів значно знизився з 0,09 у 2019 році до 0,01 у 2023 році, що свідчить про зменшення здатності компанії оперативно реагувати на зміни у фінансовій ситуації. Такий низький показник став ознакою низької ліквідності власних коштів та обмежених можливостей для маневрування фінансовими ресурсами, що в результаті створило деякі труднощі через виникнення непередбачених витрат та фінансових зобов'язань. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу показав деякі коливання за аналізований період, зрісши з 0,7 у 2019 році до 0,9 у 2023 році та свідчить про те, що компанія має достатній обсяг робочого капіталу для підтримки своєї операційної діяльності. Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу знизився з 0,8 у 2019 році до 0,5 у 2023 році, що також вказує на зменшення залежності компанії від зовнішніх фінансових джерел. Коефіцієнти фінансової стабільності та поточних зобов'язань залишилися

стабільними протягом аналізованого періоду, що свідчить про певну постійність у фінансовому стані компанії. Зокрема, коефіцієнт фінансової стабільності на рівні 0,8 вказує на збалансоване співвідношення власного та позикового капіталу, що сприяє підтриманню стабільності фінансового стану. Коефіцієнт поточних зобов'язань на рівні 0,2 свідчить про відносно низький рівень короткострокової заборгованості компанії, що також виражено позитивним показником фінансової стійкості.

Узагалі, оцінка фінансової стійкості ТОВ «ДВК» показує позитивні зміни в напрямку підвищення прибутковості, але також вказує на необхідність вдосконалення управління власними ресурсами для забезпечення стабільного росту в майбутньому. Підприємство має потенціал для покращення прибутковості, якщо зосередиться на підвищенні маневреності капіталу та оптимізації витрат.

На наступному етапі, проведемо аналіз ліквідності ТОВ «ДВК» за період з 2019 по 2023 роки, що дозволить оцінити здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання в короткостроковій перспективі. Ліквідність – важливий показник фінансової стабільності, який свідчить про здатність компанії покривати короткострокові борги та забезпечувати безперервність своєї діяльності. Розгляд змін у показниках ліквідності, таких як коефіцієнти покриття, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності, дозволить виявити динаміку фінансового стану ТОВ «ДВК», а також визначити вплив цих факторів на прибутковість підприємства. Тепер розглянемо таблицю 2.10, що містить детальні дані про ліквідність підприємства за вказаний період.

Таблиця 2.10

Аналіз ліквідності ТОВ «ДВК» за 2019 -2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,8	0,5	0,34	0,05		
Коефіцієнт термінової	0,3	0,5	0,77	0,51	0,98	0,68	226,67

ліквідності							
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,3	3,5	3,28	2,41	3,05	-0,25	-7,58
Коефіцієнт співвідношення ДЗ і КЗ	0,16	0,3	0,42	0,45	0,94	0,78	487,50
Коефіцієнт співвідношення активів	0,8	0,8	0,82	0,68	0,64	-0,16	-20,00

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз ліквідності ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 рр. демонстрував значні зміни в основних показниках, що характеризують здатність підприємства швидко виконувати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився з 0,8 у 2019 році до 0,04 у 2023 році, що вказує на значне погіршення здатності компанії негайно погашати свої поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. У той же час, коефіцієнт термінової ліквідності показав значне покращення, зростаючи з 0,3 у 2019 році до 0,98 у 2023 році, що характеризує збільшення здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок високоліквідних активів, таких як дебіторська заборгованість. Коефіцієнт загальної ліквідності, який відображає здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок усіх оборотних активів, знизився з 3,3 у 2019 році до 3,05 у 2023 році. Хоча це зниження було незначним, воно все ж вказує на певне погіршення загальної ліквідності. Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості показав значне зростання з 0,16 у 2019 році до 0,94 у 2023 році та вказує на покращення управління дебіторською заборгованістю і зниження кредиторської заборгованості. Збільшення цього показника свідчить про те, що компанія ефективніше збирає кошти від дебіторів і зменшує свої зобов'язання перед кредиторами, що позитивно впливає на ліквідність. Коефіцієнт співвідношення активів знизився з 0,8 у 2019 році до 0,64 у 2023 році, що вказує на зменшення частки оборотних активів у загальній структурі активів компанії. Така динаміка вказувала на зниження ліквідності активів, що негативно вплинуло на спроможність підприємства швидко реагувати на

фінансові виклики. Загалом, аналіз показників ліквідності ТОВ «ДВК» вказує на необхідність підвищення управління грошовими потоками та активами для забезпечення стабільної фінансової позиції у короткостроковій перспективі.

На наступному етапі ми дослідили показники прибутковості та ділової активності ТОВ «ДВК», за рахунок використання формул 2.8 - 2.14.

$$\text{Рентабельність підприємства} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100 \quad (2.8)$$

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100 \quad (2.9)$$

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Сума активів}}{\text{Чистий дохід від реалізованої продукції}} \times 100 \quad (2.10)$$

$$\text{Рентабельність зобов'язань} = \frac{\text{Сума зобов'язань}}{\text{Чистий дохід від реалізованої продукції}} \times 100 \quad (2.11)$$

$$\text{Коефіцієнт оборотності капіталу} = \frac{\text{Сума капіталу}}{\text{Чистий дохід від реалізованої продукції}} \quad (2.12)$$

$$\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Чистий дохід від реалізованої продукції}} \quad (2.13)$$

$$\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості} = \frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Чистий дохід від реалізованої продукції}} \times 100 \quad (2.14)$$

Таблиця 2.11

**Аналіз показників прибутковості та ділової активності ТОВ «ДВК»
за 2019 - 2023 рр.**

Показник	Роки					Відхилення 2023 / 2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Показники прибутковості							
Рентабельність підприємства	-0,5	-0,4	50,34	-0,50	15,99	16,49	-3298,00
Рентабельність продажів	51,5	52,7	52,67	52,30	62,98	11,48	22,29
Рентабельність активів	257,4	259,2	289,41	260,46	112,49	-144,91	-56,30
Рентабельність зобов'язань	118,4	119,7	125,88	119,14	38,23	-80,17	-67,71
Показники ділової активності							
Коефіцієнт оборотності капіталу	0,4	0,41	0,35	0,38	0,89	0,49	122,50

Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,6	0,62	0,61	0,71	1,35	0,75	125,00
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,47	3,5	4,91	3,45	4,76	1,29	37,18
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,74	0,75	0,79	0,84	2,62	1,88	254,05

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз показників прибутковості та ділової активності ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 рр. виявляє суттєві зміни у фінансовому стані та ефективності діяльності підприємства. Рентабельність підприємства, яка в 2019 році була негативною (-0,5), у 2021 році значно зросла до 50,34, проте знову знизилася до 15,99 у 2023 році, що віддзеркалює нестабільність прибутковості підприємства, яка пов'язана з коливаннями ринкової ситуації та внутрішніми проблемами управління. Рентабельність продажів, яка вказує на прибуток, отриманий від кожної гривні доходу, демонструє стабільне зростання протягом аналізованого періоду, досягнувши 62,98% у 2023 році та свідчить про підвищення ефективності продажів та здатність компанії отримувати більше прибутку з кожного проданого товару або послуги. Рентабельність активів і зобов'язань, навпаки, показує тенденцію до зниження. Рентабельність активів зменшилася з 257,4% у 2019 році до 112,49% у 2023 році, що свідчить про зниження ефективності використання активів компанії для генерування прибутку. Рентабельність зобов'язань також знизилася з 118,4% у 2019 році до 38,23% у 2023 році, що вказувало на збільшення фінансових зобов'язань та недостатню ефективність управління зобов'язаннями.

Проведений аналіз показників ділової активності ТОВ «ДВК» показує, що коефіцієнт оборотності капіталу значно зріс з 0,4 у 2019 році до 0,89 у 2023 році, а коефіцієнт оборотності власного капіталу підвищився з 0,6 до 1,35 за той же період і характеризує покращення ефективності використання капіталу компанії та збільшення швидкості його обігу. Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості також показали

позитивну динаміку. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс з 3,47 у 2019 році до 4,76 у 2023 році, що вказує на покращення управління дебіторською заборгованістю. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшився з 0,74 до 2,62 за той же період, що свідчить про зростання швидкості погашення кредиторських зобов'язань і є позитивним сигналом для інвесторів та кредиторів, оскільки вказує на покращення фінансової дисципліни та спроможності підприємства ефективно управляти своїми фінансовими зобов'язаннями.

Проведений аналіз складу та структури земельних угідь і посівної площі ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки вказує на суттєві зміни у виробничій діяльності підприємства. Загальна площа земель зменшилася на 18,10%, що свідчить про значне скорочення наявних ресурсів для аграрного виробництва. Зокрема, скорочення площі під озимою пшеницею на 52,45% свідчить про зміну пріоритетів підприємства у виборі культур для вирощування. Натомість зростання площ під соняшником на 171,22% свідчить про зростання рентабельності цієї культури та стратегічну переорієнтацію на більш вигідні культури. Також помітно скоротилася площа під кукурудзою на зерно (88,52%), що може бути результатом зміни ринкових умов або кліматичних факторів. Ці зміни можуть свідчити про необхідність адаптації до нових економічних умов та потреб ринку.

Гендерні зміни у складі працівників також були показовими – зростання кількості жінок на 140% свідчить про поступове вирівнювання гендерного балансу в колективі. Значні зміни спостерігаються у віковій структурі, де суттєво зросла частка працівників старшого віку (понад 45 років), тоді як молодший склад скоротився. Аналіз освітнього рівня показує позитивну тенденцію до зростання кількості працівників із неповною вищою та вищою освітою, що сприяє підвищенню кваліфікації кадрів.

2.3. Факторний аналіз рентабельності та прибутку підприємства

Факторний аналіз рентабельності та прибутковості – важливий інструмент для оцінки фінансової діяльності підприємства. Він дозволяє виявити ключові елементи, які впливають на формування прибутку, зокрема зміни в обсягах реалізації, собівартості продукції, витратах та інших чинниках. Зрозуміння цих факторів дозволяє підприємству вжити необхідних заходів для підвищення ефективності та стабільності фінансових результатів.

В даному аналізі ми розглянемо декілька ключових факторів, які впливають на рентабельність і прибутковість ТОВ «ДВК» за період з 2019 по 2023 рік - це дозволить не лише визначити, які саме зміни в обсягах, витратах і рентабельності мали місце, а й розробити рекомендації для подальшого покращення фінансових показників підприємства.

На першому етапі розглянемо вплив обсягу реалізації на рентабельність та прибуток ТОВ «ДВК» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка впливу обсягу реалізації на прибуток та рентабельність
ТОВ «ДВК» за 2020 -2023 рр.**

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Зміна прибутку (тис. грн) 23/20	Відсоткове відхилення (%) 23/20
Обсяг реалізації, тис. грн	43221	87620	85888,8	126038,7	82817,70	191,61
Прибуток від реалізації, тис. грн	24107,7	39676,8	19678,9	25336,7	1229,00	5,10
Рентабельність підприємства, %	55,8	45,3	22,9	20,1	-35,70	-63,98

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Динаміка впливу обсягу реалізації на прибуток і рентабельність ТОВ «ДВК» за період з 2020 по 2023 рік демонструє значні зміни в фінансових показниках підприємства, що потребує детального аналізу. Починаючи з 2020 року, обсяг реалізації продукції ТОВ «ДВК» зріс з 43,221 тис. грн до 126,038.7 тис. грн у 2023 році – це відображає значне зростання на 82,817.70 тис. грн, або на 191,61%, що вказує на успішні зусилля підприємства щодо

збільшення обсягу продажів. Таке зростання обсягу реалізації свідчить про підвищений попит на продукцію компанії, а також про ефективність стратегії збуту.

Проте прибуток від реалізації в даний період показав менш оптимістичну динаміку. У 2020 році прибуток складав 24,107.7 тис. грн, а у 2023 році він зріс до 25,336.7 тис. грн, що є незначним збільшенням на 1,229 тис. грн або 5,10%. Така динаміка свідчить про те, що, незважаючи на значне зростання обсягу реалізації, прибуток не виріс пропорційно. Ситуація, що склалася, була зумовлена підвищенням собівартості продукції, що, у свою чергу, викликане збільшенням витрат на виробництво та зміною цін на сировину.

Рентабельність підприємства, що показує відношення прибутку до обсягу реалізації, також зазнала значного зниження. Якщо у 2020 році рентабельність складала 55,8%, то до 2023 року вона зменшилася до 20,1%, що становить зниження на 35,7 процентних пунктів або 63,98%, що віддзеркалює зростання витрат, які значно перевищують темпи зростання прибутку від реалізації. Падіння рентабельності вказує про неефективне управління витратами та необхідність перегляду цінової політики підприємства.

Отже, підсумовуючи, ми відмітили, що, хоча ТОВ «ДВК» демонструє позитивну динаміку в обсягах реалізації, прибуток і рентабельність підприємства зазнають негативного впливу через зростаючі витрати – це вказує на необхідність проведення детального аналізу собівартості продукції, оптимізації витрат і перегляду стратегії ціноутворення для покращення фінансових результатів у майбутньому.

Собівартість вважається важливим фактором, який безпосередньо впливає на формування прибутку, оскільки високі витрати на виробництво значно зменшують фінансові результати підприємства.

Таблиця 2.13

**Динаміка впливу собівартості продукції на прибуток та рентабельність
продукції на ТОВ «ДВК»**

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Зміна собівартості (тис. грн)	Відсоткове відхилення (%)
Собівартість продукції, тис. грн	19003,8	47266,4	47995,6	60493,4	41489,60	218,32
Прибуток реалізації, тис. грн	24107,7	39676,8	19678,9	25336,7	1229,00	5,10
Рентабельність продукції, %	43,9	53,9	55,9	47,9	4,00	9,11

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проведений аналіз динаміки впливу собівартості продукції на прибуток і рентабельність ТОВ «ДВК» за період з 2020 по 2023 рік демонструє важливі фінансові тренди, які мають значний вплив на загальний фінансовий стан підприємства.

Протягом вказаного періоду собівартість продукції показала вражаюче зростання. У 2020 році вона складала 19003,8 тис. грн, а до 2023 року збільшилася до 60493,4 тис. грн, що становить абсолютне зростання на 41489,6 тис. грн або 218,32%. Таке різке збільшення собівартості продукції свідчить про наявність серйозних викликів у виробничому процесі. Причинами цього зростання було підвищення цін на сировину, збільшення витрат на працю, а також інші фактори, які впливають на витратну частину підприємства. Водночас прибуток від реалізації, хоча і зріс, проте не зміг компенсувати зростання собівартості. У 2020 році прибуток від реалізації становив 24107,7 тис. грн, а у 2023 році зріс до 25336,7 тис. грн, що становить приріст на 1,229 тис. грн або 5,10%. Отже, незважаючи на зростання обсягу реалізації, прибуток залишається під тиском зростаючих витрат. Рентабельність продукції, що вважається важливим показником фінансової стійкості підприємства, демонструє зміни в динаміці. У 2020 році рентабельність становила 43,9%, у 2023 році вона знизилася до 47,9%, що є незначним зростанням на 4,00%.

Отже, результати аналізу свідчать про те, що ТОВ «ДВК» стикається з викликами, пов'язаними зі збільшенням собівартості продукції, що негативно впливає на прибуток і рентабельність. Для поліпшення фінансових показників компанії необхідно вжити заходів щодо оптимізації витрат, аналізу структури собівартості та впровадження ефективних стратегій управління. Додатково, підприємству слід розглянути можливість перегляду цінової політики для відображення реальних витрат та забезпечення стабільності фінансових результатів у майбутньому. Такі заходи мають позитивно вплинути на покращення рентабельності продукції і, відповідно, на загальну ефективність діяльності ТОВ «ДВК».

Факторний аналіз рентабельності та прибутку ТОВ «ДВК» показав, що на фінансові результати підприємства значно впливають зміни в обсязі реалізації, собівартості продукції та витратах. Зростання обсягу реалізації позитивно вплинуло на прибуток, але збільшення собівартості призвело до зниження рентабельності, що вказує на необхідність оптимізації витрат. Відповідно, для покращення фінансових показників компанії важливо не лише підвищувати обсяги продажу, але й контролювати витрати, впроваджувати ефективні технології виробництва, а також адаптувати цінову політику до реалій ринку, що допоможе забезпечити стійкий прибуток і рентабельність у майбутньому.

Висновки до 2 розділу

Організаційно-економічний аналіз ТОВ «ДВК» показав, що підприємство має стабільну структуру управління, яка забезпечує ефективну координацію між різними підрозділами. Однак, для покращення загальної продуктивності та адаптації до змінюваних умов ринку, підприємству необхідно зосередитися на вдосконаленні внутрішніх процесів, підвищенні кваліфікації персоналу та впровадженні сучасних технологій.

Динаміка прибутковості підприємства вказує на певні позитивні зрушення, проте має місце також коливання, зокрема внаслідок зростання

собівартості продукції, що негативно вплинуло на фінансові результати. Факторний аналіз рентабельності та прибутку підкреслив важливість контролю витрат і підвищення обсягу реалізації. Зростання обсягів реалізації вплинуло на прибуток, але необхідно знижувати собівартість для покращення рентабельності.

У загальному підсумку, для забезпечення стабільного фінансового росту та підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ДВК» важливо зосередитися на оптимізації витрат, удосконаленні управлінських практик і впровадженні інновацій. Це дозволить не лише збільшити прибуток, але й забезпечити стійку рентабельність в умовах конкурентного середовища.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ДВК» В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Стратегії для збільшення прибутку в аграрному підприємстві

У сучасних умовах аграрний сектор стикається з численними викликами, такими як зростання цін на сировину, зміна клімату, коливання попиту та глобалізація ринку. У цих умовах аграрні підприємства повинні розробляти та впроваджувати ефективні стратегії для збільшення прибутку. Фокусування на інноваційних рішеннях, оптимізації бізнес-процесів, впровадженні нових технологій і адаптації до змінюваних ринкових умов будуть критично важливими для забезпечення сталого розвитку агробізнесу.

Стратегії для збільшення прибутку в аграрному підприємстві повинні охоплювати різноманітні аспекти, такі як фінансове планування, управління ризиками, екологічна відповідальність та маркетингові ініціативи. Інтеграція цих компонентів у єдину стратегію дозволить аграрним підприємствам не лише підвищити свою прибутковість, але й забезпечити стійкість у довгостроковій перспективі. Розробка комплексного підходу до управління ресурсами та інвестицій у новітні технології відкриє нові можливості для агробізнесу, що прагне до успішної адаптації до вимог сучасного ринку.

Оптимізація витрат виробництва допоможе у підвищенні ефективності аграрного підприємства, адже дозволить зменшити витрати без шкоди для якості продукції. В умовах високої конкуренції та постійних змін на ринку, аграрні підприємства повинні знайти баланс між витратами та прибутками, щоб залишатися конкурентоспроможними. У таблиці 3.1 наведено основні напрямки оптимізації витрат виробництва, які допоможуть аграрному підприємству знизити витрати, покращити фінансові результати та збільшити загальний рівень рентабельності.

Оптимізація витрат виробництва

Напрямки	Опис
1. Аналіз витрат	Визначення основних статей витрат та їх частка в загальних витратах.
2. Впровадження сучасних технологій	Використання автоматизації для зменшення витрат на трудо затрати.
3. Аудит витрат	Регулярний аудит для виявлення неефективних витрат.
4. Модернізація обладнання	Інвестиції в нове обладнання для підвищення продуктивності.
5. Економія ресурсів	Раціональне використання води, пального та інших ресурсів.
6. Оптимізація процесів	Вдосконалення технологічних процесів для скорочення витрат.
7. Поставки та логістика	Переговори з постачальниками для зниження цін на матеріали.
8. Утилізація відходів	Впровадження методів переробки відходів для отримання додаткового доходу.
9. Аутсорсинг	Передача частини виробничих процесів зовнішнім підрядникам.
10. Навчання персоналу	Проведення навчальних семінарів для підвищення кваліфікації працівників.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Оптимізація витрат виробництва стане ключовим аспектом для підвищення прибутковості аграрного підприємства. Виявлення неефективних витрат і впровадження сучасних технологій дозволить знизити загальні витрати, що в свою чергу позитивно вплине на фінансові результати. Підвищення кваліфікації працівників і раціональне використання ресурсів допоможуть зростанню ефективності виробництва.

Розширення асортименту продукції буде важливим стратегічним кроком для аграрного підприємства, адже допоможе підвищенню конкурентоспроможності та задоволенню потреб споживачів. У сучасних умовах ринку, де споживчі смаки та уподобання швидко змінюються, підприємства повинні бути готовими адаптуватися та пропонувати нові продукти, що відповідають актуальним трендам. У таблиці 3.2 представлено різноманітні аспекти, пов'язані з розширенням асортименту, вони не лише дозволять залучити нових споживачів, але й забезпечать стабільні джерела

доходу, що в кінцевому підсумку забезпечить збільшення прибутковості аграрного підприємства.

Таблиця 3.2

Розширення асортименту продукції

Напрямки	Опис
1. Дослідження ринку	Аналіз потреб споживачів та вивчення ринкових трендів.
2. Інноваційні продукти	Розробка нових продуктів з доданою вартістю.
3. Диверсифікація	Впровадження альтернативних культур для зменшення ризиків.
4. Продукти з органічними складниками	Випуск органічної продукції, що має попит на ринку.
5. Упаковка та брендинг	Створення привабливої упаковки та брендування продуктів.
6. Маркетингова стратегія	Використання цільового маркетингу для нових продуктів.
7. Співпраця з агрокомпаніями	Партнерство з іншими компаніями для обміну досвідом та ресурсами.
8. Використання сезонності	Адаптація асортименту до сезонних коливань попиту.
9. Зворотній зв'язок	Збір відгуків споживачів для вдосконалення продукції.
10. Тестування нових продуктів	Пілотне впровадження новинок на ринок для оцінки попиту.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Розширення асортименту продукції буде важливим кроком для збільшення прибутку аграрного підприємства. Дослідження ринку та розробка інноваційних продуктів дозволяють задовольнити потреби споживачів та залучити нових клієнтів. Впровадження органічних продуктів і диверсифікація культур допоможуть зменшити ризики, пов'язані з коливанням ринкової ситуації.

Поліпшення якості продукції, безпосередньо вплине на споживчий попит, репутацію бренду та загальний фінансовий результат. У сучасному конкурентному середовищі споживачі все більше цінують високу якість, безпеку та екологічність продуктів. У таблиці 3.3 представлені ключові заходи, які можуть бути впроваджені для поліпшення якості продукції. Зосередження на якості не тільки задовольнить потреби споживачів, але й

підвищить конкурентоспроможність підприємства на ринку, допомігши збільшенню прибутковості та довгостроковій стабільності.

Таблиця 3.3

Поліпшення якості продукції

Напрямки	Опис
1. Стандарти якості	Встановлення внутрішніх стандартів якості продукції.
2. Технологічний контроль	Запровадження системи контролю якості на всіх етапах виробництва.
3. Тестування продукції	Регулярне тестування продукції на відповідність стандартам.
4. Відгуки споживачів	Аналіз відгуків для вдосконалення якості.
5. Навчання персоналу	Проведення тренінгів для підвищення кваліфікації працівників.
6. Інвестиції в технології	Впровадження нових технологій для покращення якості.
7. Сертифікація	Проходження сертифікації продукції для підтвердження її якості.
8. Виробничі інновації	Впровадження інноваційних процесів для підвищення якості.
9. Моніторинг конкуренції	Аналіз продукції конкурентів для визначення можливостей поліпшення.
10. Співпраця з науковими установами	Співпраця з науковими установами для розробки нових технологій.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Поліпшення якості продукції буде важливим фактором для підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства. Впровадження стандартів якості та системи контролю на всіх етапах виробництва дозволяє зменшити ризики невідповідності продукції вимогам споживачів. Регулярне тестування та аналіз відгуків допоможуть виявити проблеми і оперативно їх усунути, що в свою чергу підвищить довіру споживачів.

Ефективність управлінських процесів допоможе в успішному функціонуванні аграрного підприємства, оскільки саме управлінські рішення формують стратегію, структуру і операційні процедури, що впливають на всі аспекти діяльності. У таблиці 3.4 представлені основні елементи, які визначають ефективність управлінських процесів:

Ефективність управлінських процесів

Напрямки	Опис
1. Організаційна структура	Аналіз ефективності існуючої структури управління.
2. Визначення цілей	Встановлення чітких стратегічних цілей для підприємства.
3. Мотивація персоналу	Розробка системи мотивації для підвищення продуктивності працівників.
4. Комунікація в команді	Поліпшення внутрішньої комунікації для зменшення інформаційних бар'єрів.
5. Зворотний зв'язок	Впровадження механізмів зворотного зв'язку між управлінським персоналом і працівниками.
6. Аналіз результатів	Регулярний аналіз виконання планових показників.
7. Управління проектами	Використання сучасних методів управління проектами для досягнення цілей.
8. Підвищення ефективності	Впровадження інновацій для оптимізації бізнес-процесів.
9. Управлінська звітність	Розробка системи звітності для контролю за виконанням планів.
10. Навчання персоналу	Проведення регулярних тренінгів з управлінських навичок.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Ефективність управлінських процесів має вирішальне значення для прибутковості аграрного підприємства. Визначення чітких стратегічних цілей і належна мотивація персоналу сприятимуть підвищенню продуктивності. Поліпшення внутрішньої комунікації та впровадження сучасних методів управління проектами допоможуть оптимізувати бізнес-процеси та досягти поставлених цілей.

Інвестиційна діяльність забезпечує фінансові ресурси для модернізації виробництва, впровадження нових технологій та розширення асортименту продукції. У таблиці 3.5 представлені основні напрямки інвестиційної діяльності, в тому числі внутрішні та зовнішні інвестиції, державні програми підтримки, а також інвестиції в дослідження та розробки. Залучення інвестицій дозволяє аграрним підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність, поліпшити якість продукції, оптимізувати витрати та забезпечити стійке зростання. Ретельний аналіз інвестиційних проектів та їх ефективності допомагає ухваленню обґрунтованих управлінських рішень,

що, в свою чергу, позитивно впливає на фінансові результати та загальний успіх підприємства в умовах сучасного ринкового середовища.

Таблиця 3.5

Інвестиційна діяльність

Напрямки	Опис
1. Аналіз інвестицій	Оцінка потреб у капітальних вкладеннях для розвитку підприємства.
2. Привернення інвестицій	Розробка стратегії залучення інвестицій з різних джерел.
3. Інвестування в технології	Вкладення в нові технології для підвищення продуктивності.
4. Ризики інвестування	Оцінка ризиків, пов'язаних з інвестиційними проектами.
5. Капітальні витрати	Планування капітальних витрат на різні проекти.
6. Оцінка проектів	Вибір найбільш перспективних інвестиційних проектів.
7. Співпраця з інвесторами	Налагодження співпраці з потенційними інвесторами.
8. Моніторинг інвестицій	Регулярний моніторинг результатів інвестиційних проектів.
9. Аналіз повернення інвестицій	Оцінка ефективності інвестицій за показниками ROI.
10. Диверсифікація інвестицій	Розподіл інвестицій між різними проектами для зменшення ризиків.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Інвестиційна діяльність виступає важливим елементом стратегії збільшення прибутку аграрного підприємства. Правильний аналіз інвестицій і залучення капіталу дозволяють реалізувати перспективні проекти, що допоможуть зростанню продуктивності. Оцінка ризиків і регулярний моніторинг результатів оптимізують інвестиційні витрати та забезпечать ефективність вкладень.

Маркетинг і збут визначають стратегії просування продукції на ринок, формують імідж бренду та забезпечують ефективне задоволення потреб споживачів. У таблиці 3.6 розглядаються основні аспекти маркетингової діяльності, включаючи аналіз ринку, сегментацію споживачів, розробку цінової політики, рекламні кампанії та канали збуту. Ефективний маркетинг дозволяє аграрним підприємствам не лише підвищити пізнаваність своєї продукції, але й оптимізувати процеси збуту, що в свою чергу сприяє збільшенню обсягів реалізації та, відповідно, прибутку. В умовах жорсткої конкурентної боротьби важливо мати чітке розуміння ринкових тенденцій,

щоб адаптувати свої стратегії та максимально задовольнити запити споживачів, забезпечивши таким чином сталий розвиток підприємства.

Таблиця 3.6

Маркетинг і збут

Напрямки	Опис
1. Аналіз цільового ринку	Вивчення характеристик і потреб цільової аудиторії.
2. Маркетингова стратегія	Розробка комплексної стратегії просування продуктів.
3. Канали збуту	Вибір оптимальних каналів для збуту продукції.
4. Реклама і PR	Впровадження рекламних кампаній для залучення нових клієнтів.
5. Лояльність споживачів	Розробка програм лояльності для підтримки постійних клієнтів.
6. Аналіз конкуренції	Вивчення конкурентів для покращення своїх пропозицій.
7. Участь у виставках	Презентація продукції на аграрних виставках для розширення ринку.
8. Інтернет-маркетинг	Використання онлайн-каналів для просування продукції.
9. Зворотний зв'язок	Збір відгуків клієнтів для вдосконалення маркетингової стратегії.
10. Підвищення обізнаності	Підвищення обізнаності споживачів про продукцію та бренд.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Ефективна маркетингова стратегія і оптимізація каналів збуту вагомі для збільшення прибутку аграрного підприємства. Аналіз цільового ринку та впровадження рекламних кампаній дозволяють залучити нових споживачів і підвищити лояльність до бренду. Використання інтернет-маркетингу та участь у виставках також сприяють розширенню ринку і збільшенню обсягів реалізації.

Інновації та технології відіграють ключову роль у сучасному аграрному бізнесі, оскільки впровадження нових технологічних рішень здатне значно підвищити продуктивність та ефективність виробництва. У таблиці 3.7 розглядаються основні аспекти, пов'язані з впровадженням інноваційних технологій у діяльність аграрного підприємства, такі як автоматизація виробничих процесів, використання сучасних агрономічних методів, біотехнології, системи точного землеробства, а також екологічні інновації. Інвестування в нові технології не лише сприяє зниженню витрат і

підвищенню якості продукції, але й дозволяє підприємству адаптуватися до змінюваних умов ринку та підвищити свою конкурентоспроможність. Застосування інновацій також відкриває нові можливості для розширення асортименту продукції та виходу на нові ринки, що виступає важливим чинником для сталого розвитку аграрного підприємства в умовах сучасної економіки.

Таблиця 3.7

Інновації та технології

Напрямки	Опис
1. Дослідження технологій	Вивчення новітніх технологій в аграрному секторі.
2. Впровадження інновацій	Адаптація нових технологій у виробничий процес.
3. Співпраця з науковими установами	Налагодження партнерства з науковими установами для досліджень.
4. Патенти та ліцензії	Реєстрація патентів на нові технології та їх захист.
5. Оцінка ефективності	Аналіз впливу нововведень на продуктивність та прибуток.
6. Автоматизація процесів	Впровадження автоматизованих систем управління.
7. Технології збереження ресурсів	Впровадження технологій для збереження води та енергії.
8. Розвиток цифрових технологій	Використання цифрових технологій для управління та аналізу даних.
9. Досвід закордонних партнерів	Вивчення досвіду успішних закордонних агрокомпаній.
10. Участь у грантах	Залучення грантів для реалізації інноваційних проектів.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Впровадження інновацій та нових технологій буде суттєвим чинником для підвищення прибутковості аграрного підприємства. Співпраця з науковими установами та адаптація новітніх технологій дозволять підвищити продуктивність і знизити витрати. Оцінка ефективності нововведень і використання цифрових технологій забезпечать комплексний підхід до управління агробізнесом.

Екологічна відповідальність стає невід'ємною складовою успішного функціонування аграрного підприємства в умовах глобальних екологічних викликів та зростаючого суспільного попиту на стійке ведення господарства. У таблиці 3.8 ми розглянемо основні аспекти екологічної відповідальності, які впливають на стратегії та практики аграрних компаній. Серед них –

впровадження екологічно чистих технологій, зменшення викидів забруднюючих речовин, оптимізація використання природних ресурсів, управління відходами, а також використання сертифікованих екологічних методів виробництва. Підприємства, що активно впроваджують екологічні норми, не лише підвищують свою репутацію серед споживачів, але й забезпечують довгострокову стабільність та конкурентоспроможність на ринку. Справжня екологічна відповідальність дозволяє створювати цінність не тільки для бізнесу, а й для суспільства, сприяючи збереженню навколишнього середовища для майбутніх поколінь.

Таблиця 3.8

Екологічна відповідальність

Напрямки	Опис
1. Екологічні норми	Дотримання екологічних стандартів у виробництві.
2. Зменшення відходів	Впровадження практик для зменшення відходів і забруднення.
3. Відновлювальні ресурси	Використання відновлювальних ресурсів у виробничих процесах.
4. Зелена сертифікація	Отримання сертифікації для продукції, виготовленої з екологічними стандартами.
5. Впровадження безвідходних технологій	Реалізація безвідходних технологій у агровиробництві.
6. Участь у соціальних проектах	Співпраця з місцевими громадами для реалізації екологічних ініціатив.
7. Освіта та просвіта	Проведення навчань та семінарів щодо екологічної відповідальності.
8. Збереження біорізноманіття	Розробка програм для захисту та збереження біорізноманіття.
9. Партнерство з екологічними організаціями	Налагодження партнерств для реалізації екологічних проектів.
10. Екологічний моніторинг	Впровадження системи моніторингу екологічного впливу виробництва.

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Екологічна відповідальність стало важливим аспектом діяльності аграрного підприємства, що впливає на його репутацію та прибутковість. Дотримання екологічних норм та зменшення відходів дозволяє не лише знизити витрати, але й покращити імідж підприємства серед споживачів.

Участь у соціальних проектах та екологічний моніторинг допомагають забезпечити сталий розвиток підприємства.

Стратегії збільшення прибутку в аграрному підприємстві комплексні та багатогранні. Кожен аспект, від фінансового планування до управління ризиками та екологічної відповідальності, має важливе значення для досягнення сталого розвитку. Запровадження інновацій, ефективне управління ресурсами та розробка маркетингових стратегій дозволяють аграрним підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність на ринку.

Постійний моніторинг та аналіз ринкових умов, а також адаптація до змін в аграрному секторі будуть необхідними для забезпечення прибутковості. Використання сучасних технологій та інвестицій у розвиток допоможуть аграрним підприємствам адаптуватися до викликів, які постають перед ними в умовах глобалізації та швидко змінного ринку.

3.2. Вплив впровадження цифрових технологій на прибутковість ТОВ «ДВК»

В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій впровадження цифрових інновацій допомагає у підвищенні ефективності бізнес-процесів та збільшення прибутковості підприємств. Для аграрних компаній, таких як ТОВ «ДВК», застосування цифрових рішень відкриває нові можливості для оптимізації виробництва, автоматизації процесів управління, підвищення точності аналізу ринкових даних та вдосконалення систем збуту продукції. Впровадження сучасних технологій, зокрема аналітики великих даних, штучного інтелекту, систем моніторингу та автоматизованих платформ управління, дозволяє значно підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Цифрові технології позитивно впливають на зниження витрат, підвищення точності прогнозування та аналізу ринкових тенденцій, що

сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень. Використання електронних платформ для комунікації з клієнтами та постачальниками, впровадження інноваційних маркетингових стратегій та оптимізація ланцюга постачання будуть важливими факторами для підвищення ефективності підприємства. Аналіз впливу цифрових технологій на прибутковість ТОВ «ДВК» дозволяє оцінити реальний внесок цих інновацій у загальний фінансовий результат компанії та визначити перспективи їх подальшого впровадження.

Зниження витрат допоможе у підвищенні ефективності діяльності підприємства. Для аграрного бізнесу, як ТОВ «ДВК», важливо забезпечити оптимізацію всіх виробничих процесів, скорочення зайвих витрат і раціональне використання ресурсів. Стратегії зниження витрат охоплюватимуть впровадження енергоефективних технологій, автоматизацію виробничих процесів, оптимізацію логістики, зменшення використання добрив і пестицидів без шкоди для якості продукції, а також перегляд структури витрат на персонал. Такий підхід дозволяє не тільки знизити витрати, але й підвищити загальну рентабельність підприємства, що допомагає стабільному розвитку в умовах сучасного ринку (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Стратегії зниження витрат

Витрати	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Витрати на матеріали, грн	1000000	900000	850000
Операційні витрати, грн	500000	450000	400000
Логістичні витрати, грн	300000	270000	250000
Загальні витрати, грн	1000000	1620000	1500000

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Проаналізувавши стратегії зниження витрат на ТОВ «ДВК» за період 2023-2026 рр., слід відзначити значні позитивні зміни у напрямку оптимізації витрат. Перш за все, спостерігається поступове зменшення витрат на матеріали: з 1 000 000 грн у 2023 році до 900 000 грн у 2025 році та 850 000

грн у 2026 році та свідчить про ефективне впровадження політики ресурсозбереження та використання більш ефективних матеріалів або постачальників із кращими умовами. Такі заходи дозволяють не лише знизити витрати, але й забезпечити сталість виробничого процесу без втрати якості продукції.

Операційні витрати також зазнали суттєвого скорочення: з 500 000 грн у 2023 році до 450 000 грн у 2025 році та 400 000 грн у 2026 році, що стало результатом впровадження автоматизованих процесів управління та модернізації основних фондів, що дозволяє зменшити витрати на обслуговування обладнання, заробітну плату, енергію та інші операційні компоненти. Дана стратегія підвищує загальну ефективність підприємства, сприяючи його конкурентоспроможності на ринку.

Логістичні витрати також показали стабільну тенденцію до скорочення: з 300 000 грн у 2023 році до 270 000 грн у 2025 році та 250 000 грн у 2026 році. Це вказує на оптимізацію логістичних процесів, використання сучасних технологій управління ланцюгами постачання та зменшення витрат на транспортування. Такі заходи охоплюють укрупнення партій перевезення, зниження витрат на паливо та скорочення часу доставки.

Загалом, загальні витрати підприємства також демонструють позитивну динаміку зниження: з 1 620 000 грн у 2025 році до 1 500 000 грн у 2026 році, що свідчить про комплексний підхід до оптимізації всіх складових виробничого процесу, що дозволяє підприємству покращити фінансові результати та підвищити рентабельність, що є важливим фактором для стабільного розвитку. Впровадження даних стратегій зниження витрат має тривалий вплив на прибутковість, що дає можливість підприємству не лише скоротити витрати, але й розширювати свої можливості на ринку та інвестувати в нові проекти.

Оптимізація виробничих процесів допоможе підвищити рівень ефективності підприємства, зокрема для ТОВ «ДВК», вона передбачає удосконалення всіх етапів виробництва, включаючи модернізацію

обладнання, впровадження нових технологій та автоматизацію окремих операцій. Завдяки оптимізації підприємство може скоротити час виробничого циклу, знизити витрати на ресурси та підвищити якість продукції. У таблиці 3.10 нижче представлені основні показники, що демонструють зміни у виробничих процесах на підприємстві протягом аналізованого періоду, та їх вплив на загальну ефективність виробництва.

Таблиця 3.10

Оптимізація виробничих процесів

Процеси	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Час виробництва (години)	10000	9000	8500
Кількість бракованої продукції, %	5	3	2
Виробнича потужність (одиниць)	100000	110000	120000
Виробничі витрати (грн)	1200000	1050000	900000

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

В аналізі оптимізації виробничих процесів ТОВ «ДВК» за період 2023-2026 років чітко простежується позитивна динаміка в показниках ефективності. Головним аспектом буде скорочення часу виробництва. У 2023 році загальний час, витрачений на виробництво, складав 10 000 годин, а вже до 2026 року цей показник знизився до 8 500 годин та віддзеркалює впровадження заходів з оптимізації, таких як автоматизація та модернізація обладнання, що дозволило підприємству значно прискорити виробничий процес.

Також помітно зниження кількості бракованої продукції. Якщо у 2023 році відсоток браку становив 5%, то до 2026 року цей показник знизився до 2%. Така динаміка буде результатом покращення контролю якості та впровадження нових технологій, які зменшують кількість помилок у виробничому процесі. Завдяки підвищенню точності та контролю на всіх етапах виробництва підприємство не лише мінімізує втрати, пов'язані з браком, але й підвищує загальну продуктивність.

Що стосується виробничої потужності, вона збільшилась з 100 000 одиниць у 2023 році до 120 000 одиниць у 2026 році та характеризують

нарощування виробничих можливостей підприємства, що стане можливим завдяки ефективній оптимізації процесів та збільшенню загальної ефективності використання ресурсів. Паралельно з цим, зменшилися виробничі витрати – з 1 200 000 грн у 2023 році до 900 000 грн у 2026 році, що демонструє здатність підприємства не тільки нарощувати обсяги виробництва, але й ефективно управляти ресурсами та знижувати витрати.

Таким чином, оптимізація виробничих процесів на ТОВ «ДВК» дозволила підприємству одночасно підвищити продуктивність, скоротити витрати та знизити кількість браку, що свідчить про високу ефективність управлінських рішень і перспективність подальшого розвитку підприємства.

Цифрові маркетингові стратегії стануть важливим елементом сучасного розвитку аграрного підприємства, оскільки вони дозволяють не лише підвищити впізнаваність бренду, але й значно покращити результати продажів, оптимізуючи взаємодію з клієнтами. Використання цифрових інструментів, таких як соціальні мережі, таргетована реклама, аналітика вебсайтів та автоматизовані маркетингові платформи, сприяє точному таргетуванню потенційних клієнтів, що підвищує ефективність маркетингових кампаній. Крім того, такі стратегії дозволяють зменшити витрати на рекламу та підвищити рентабельність маркетингових інвестицій (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Цифрові маркетингові стратегії

Показники	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Витрати на рекламу (грн)	200000	180000	150000
Кількість нових клієнтів	1000	1500	2000
Конверсія (%)	5	7	10
Задоволеність клієнтів (%)	75	80	85

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Впровадження цифрових маркетингових стратегій у ТОВ «ДВК» демонструє значний позитивний вплив на розвиток підприємства в середньостроковій перспективі. У 2023 році витрати на рекламу становили

200 000 грн, при цьому підприємство залучило 1000 нових клієнтів з конверсією 5%. Очікувані зміни на 2025 рік показують, що витрати на рекламу зменшаться до 180 000 грн, тоді як кількість нових клієнтів збільшиться до 1500, а конверсія підвищиться до 7% - це свідчить про підвищення ефективності маркетингових кампаній при зниженні витрат, що стане ключовим результатом впровадження цифрових стратегій.

У 2026 році прогнозоване зменшення витрат на рекламу до 150 000 грн та зростання кількості нових клієнтів до 2000 при конверсії 10% і рівні задоволеності клієнтів 85% підкреслюють ще більш значний ефект від застосування цифрових технологій. Підвищення рівня задоволеності клієнтів свідчить про покращення взаємодії з аудиторією, що в свою чергу призводить до зміцнення лояльності клієнтів і збільшення обсягів продажів. Отже, використання цифрових маркетингових стратегій допоможе ефективнішому розподілу ресурсів, збільшенню рентабельності та довгостроковому зростанню прибутковості підприємства.

Розвиток електронної комерції відкриє нові можливості для розширення ринку збуту, підвищення ефективності продажів і покращення взаємодії з клієнтами. Завдяки використанню цифрових платформ, аграрні підприємства, такі як ТОВ «ДВК», мають змогу значно знизити операційні витрати, збільшити кількість покупців і підвищити рівень обслуговування клієнтів. Впровадження та розвиток електронної комерції також дозволяє краще адаптуватися до змін ринку, підвищити конкурентоспроможність та збільшити рентабельність у довгостроковій перспективі (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Розвиток електронної комерції

Показники	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Обсяги онлайн-продажів (грн)	500000	800000	1200000
Зростання ринкової частки (%)	10	15	20
Витрати на підтримку онлайн-платформи (грн)	50000	60000	70000
Кількість транзакцій	2000	3500	5000

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Впровадження та розвиток електронної комерції на ТОВ «ДВК» демонструє значний потенціал для збільшення прибутковості та зміцнення позицій підприємства на ринку. Згідно з даними за 2023-2026 роки, обсяги онлайн-продажів зростають від 500 тис. грн у 2023 році до 1,2 млн грн у 2026 році, що свідчить про суттєве розширення цифрових каналів збуту. Зростання ринкової частки також є важливим показником, який демонструє прогрес – з 10% у 2023 році до 20% у 2026 році, що вказує на успішне залучення нових клієнтів та закріплення підприємства на конкурентному ринку.

Одночасно зі збільшенням обсягів продажів, витрати на підтримку онлайн-платформи зростають поступово, з 50 тис. грн у 2023 році до 70 тис. грн у 2026 році, що є цілком прийнятним у контексті збільшення кількості транзакцій та загального обсягу онлайн-продажів. Кількість транзакцій також суттєво зростає – від 2000 у 2023 році до 5000 у 2026 році, що свідчить про ефективність електронної комерції як каналу продажів. Таким чином, розвиток онлайн-продажів забезпечує підприємству значний приріст прибутку, одночасно підвищуючи ефективність витрат та зміцнюючи позиції на ринку.

Впровадження цифрових технологій на ТОВ «ДВК» суттєво вплине на зростання прибутковості та загальну ефективність діяльності підприємства. Насамперед, цифрові рішення дозволять автоматизувати ключові бізнес-процеси, що знизить витрати на виробництво та управління. Оптимізація витрат, зокрема, відбувалася через зменшення кількості помилок, пов'язаних із людським фактором, пришвидшенням виробничих процесів та покращенням контролю за якістю продукції - це забезпечило підвищення продуктивності та скорочення кількості бракованої продукції, що позитивно вплинуло на рентабельність компанії.

Крім того, цифрові технології значно розширяють маркетингові можливості підприємства, а саме:

- використання онлайн-каналів для залучення нових клієнтів;

- розвиток електронної комерції;
- впровадження ефективних маркетингових стратегій дозволять ТОВ «ДВК» збільшити обсяги продажів та підвищити рівень задоволеності клієнтів та допоможуть збільшенню ринкової частки та покращенню конкурентних позицій компанії.

3.3. Оптимізація доходних джерел аграрного підприємства

Оптимізація доходних джерел аграрного підприємства, забезпечить стабільність фінансових показників і підвищить конкурентоспроможність на ринку. Сучасні умови ведення аграрного бізнесу вимагають від підприємств пошуку нових шляхів для максимізації доходів, враховуючи зміну ринкових умов, коливання цін на сировину та інші фактори, що впливають на прибутковість.

Диверсифікація виробництва буде важливою стратегією для аграрних підприємств, що дозволяє зменшити ризики, пов'язані з коливаннями цін на основні сільськогосподарські культури та підвищити загальну стабільність фінансових показників і передбачає розширення асортименту продукції шляхом впровадження нових видів сільськогосподарської продукції або альтернативних бізнес-моделей, що можуть принести додаткові доходи.

Такий підхід не лише допомагає оптимізації використання ресурсів, але й відкриває нові можливості для залучення споживачів та покращення їх задоволеності. В таблиці 3.13 представлені дані щодо впровадження диверсифікації виробництва в аграрному підприємстві за кілька років, що ілюструє її вплив на фінансові результати та ефективність діяльності.

Таблиця 3.13

Диверсифікація виробництва

Показник	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Виробництво основних культур, %	60	50	45
Виробництво супутніх культур, %	30	40	45
Виробництво органічної продукції, %	10	10	10
Обсяги продажу нових культур (тис. грн)	200000	300000	400000
Прибуток від нових культур (тис. грн)	30000	60000	90000

Різноманіття асортименту	5	7	10
Кількість співпраці з новими постачальниками	2	5	8

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Диверсифікація виробництва буде важливим аспектом розвитку аграрного підприємства, і дані, представлені у таблиці 3.13, вказують про позитивні зміни в цій сфері для ТОВ «ДВК» протягом 2023–2026 років. По-перше, ми спостерігатимемо зменшення частки виробництва основних культур з 60% у 2023 році до 45% у 2026 році, що свідчатиме про прагнення підприємства знизити залежність від одного виду продукції, що дозволить зменшити ризики, пов'язані з коливаннями цін на традиційні сільськогосподарські культури. Натомість частка виробництва супутніх культур зросте з 30% до 45%, що демонструватиме зусилля ТОВ «ДВК» у пошуку нових джерел доходу та оптимізації ресурсів.

Обсяги продажу нових культур покажуть значне зростання, починаючи з 200000 тис. грн у 2023 році і досягнувши 400000 тис. грн у 2026 році. Така динаміка покаже про успішність стратегій диверсифікації, які дозволять підприємству залучати нових клієнтів і розширювати свою ринкову частку. Прибуток від нових культур також зросте вражаючими темпами – з 30000 тис. грн до 90000 тис. грн, що свідчатиме про високу рентабельність нововведень. Різноманіття асортименту продукції збільшиться з 5 до 10, що не лише покращить привабливість для споживачів, а й підвищить конкурентоспроможність підприємства. Кількість співпраці з новими постачальниками зросте з 2 до 8, що підкреслить відкритість підприємства до нових бізнес-моделей та постачальницьких відносин.

Впровадження нових технологій також допоможе підвищити ефективність роботи аграрного підприємства, оскільки сучасні технологічні рішення суттєво поліпшують продуктивність, зменшують витрати та підвищують якість продукції. ТОВ «ДВК» у період 2023-2027 років планує реалізувати програму оновлення машинно-тракторного парку з метою зниження виробничих витрат і підвищення ефективності роботи в галузі

рослинництва. Основний акцент зроблено на модернізацію технічного забезпечення, що сприятиме зменшенню собівартості продукції, зниженню витрат на ремонт і паливо, а також збільшенню врожайності. Оновлення парку передбачає закупівлю сучасного обладнання, що дозволить досягти таких результатів: зменшення експлуатаційних витрат на одиницю продукції, підвищення врожайності на гектар, оптимізація витрат на послуги сторонніх організацій. У рамках оновлення планується придбання зернозбирального комбайна John Deere T670i та трактора New Holland T7.315. Використання нової техніки забезпечить такі економічні переваги: зниження витрат на паливо та мастильні матеріали – 35 грн/га; скорочення витрат на ремонт – 90 грн/га; зменшення витрат на послуги сторонніх організацій – 65 грн/га; підвищення продуктивності та скорочення термінів збору врожаю – 320 грн/га. Загальний розмір економії складе 510 грн/га. Для фінансування програми передбачено два основних варіанти. Перший – лізинг через компанію «ОТР Лізинг», де строк договору становить 5 років, авансовий платіж складає 15%, щорічні лізингові платежі становлять: 4 426 161,29 грн у перший рік, 3 892 039,61 грн у другий, 3 357 917,93 грн у третій, 2 823 796,24 грн у четвертий, 2 289 674,56 грн у п'ятий, а викупна вартість становить 10% від контрактної суми. Другий варіант – кредит у «ПриватБанку», де сума кредиту становить 12 000 000 грн, відсоткова ставка – 25% річних, а строк погашення – 5 років.

Таблиця 3.14

Розрахунок витрат за умови придбання лізингу

Показники	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.
Лізингові платежі	4 426 161,29	3 892 039,61	3 357 917,93	2 823 796,24	2 289 674,56
Податковий вигравш за рахунок скорочення бази оподаткування	750 000,00	652 880,22	542 985,45	429 405,73	313 205,45
Лізингові платежі після врахування податкового вигравшу	3 676 161,29	3 239 159,39	2 814 932,47	2 394 390,51	1 976 469,11
Придбання обладнання в кінці лізингової угоди					1 200 000,00
Усього витрат	7 626 161,29	7 131 159,61	6 172 902,40	5 218 186,24	6 465 674,56

$(1+r)^n$	1,25	1,5625	1,953125	2,44140625	3,051757813
Коефіцієнт дисконтування	0,8	0,64	0,512	0,4096	0,32768
Приведена поточна вартість	2 949 324,63	2 019 393,41	1 441 672,94	1 078 846,27	648 226,23
Чисті приведені витрати	12 137 463,48				

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Для визначення оптимальних напрямків фінансування придбання техніки необхідно розрахувати витрати за умови використання кредитних коштів. Першим етапом є визначення щорічних платежів для погашення кредиту.

Таблиця 3.15

Розрахунок щорічних витрат щодо погашення кредиту

Рік	Початковий баланс боргу (грн)	Погашення боргу (грн)	Відсотки по кредиту (грн)	Щорічний платіж (грн)	Кінцевий баланс боргу (грн)
2023	12000000	1462161,29	3000000	4462161,29	10537838,71
2024	10537838,71	1827701,61	2634459,68	4462161,29	8710137,1
2025	8710137,1	2284625,71	2177534,28	4462161,29	6425511,39
2026	6425511,39	2855782,62	1606377,85	4462161,29	3569728,77
2027	3569728,77	3569728,77	892432,19	4462161,29	0

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

На основі даних, представлених у таблиці 3.15, здійснимо розрахунок загальних витрат, пов'язаних із використанням кредиту.

Таблиця 3.16

Розрахунок витрат за умови використання кредиту

Показники	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.
Щорічні виплати щодо погашення боргу	4 462 161,29	4 462 161,29	4 462 161,29	4 462 161,29	4 462 161,29
Відсотки по кредиту	3 000 000,00	2 634 459,68	2 177 534,28	1 606 377,85	892 432,19
Відсотковий податковий виграш	750 000,00	658 614,92	544 383,57	401 594,46	223 108,05
Амортизаційні нарахування	1 800 000,00	1 800 000,00	1 800 000,00	1 800 000,00	1 800 000,00
Амортизаційний податковий виграш	450 000,00	450 000,00	450 000,00	450 000,00	450 000,00

Потік грошових витрат	9 462 161,29	8 796 161,29	8 439 161,29	7 868 161,29	7 668 161,29
Коефіцієнт дисконтування	0,8	0,64	0,51	0,41	0,33
Приведена поточна вартість	7 569 729,03	5 628 785,65	4 303 598,84	3 242 907,73	2 531 872,63
Чисті приведені витрати	23 276 893,88				

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Отже, лізинг є більш економічно вигідним варіантом для фінансування оновлення машинно-тракторного парку підприємства ТОВ «ДВК», оскільки його чисті приведені витрати на 11139430,40 грн менші порівняно з використанням кредиту. Це зумовлено нижчими витратами на обслуговування лізингу та значнішими податковими вигодами. Застосування лізингу забезпечує суттєву економію коштів та сприяє зниженню загального фінансового навантаження на підприємство в довгостроковій перспективі.

У таблиці 3.17 представлені дані, що ілюструють зміни, які відбудуться в ТОВ «ДВК» в період з 2023 по 2026 рік, пов'язані із запровадженням інноваційних технологій (не включають придбання техніки, що представлено в попередніх таблицях). Дані зміни охоплюють різноманітні аспекти, такі як автоматизація виробничих процесів, використання нових сільськогосподарських машин, впровадження систем точного землеробства, а також використання біотехнологій. Спостерігаючи за розвитком цих показників, ми оцінимо ефективність інвестицій в технологічні інновації та їх вплив на загальну прибутковість і конкурентоспроможність підприємства. Таке стратегічне впровадження нових технологій забезпечить не лише економічний ефект, а й сприятиме сталому розвитку аграрного сектору в цілому.

Таблиця 3.17

Впровадження нових технологій

Показник	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Інвестиції в нові технології (тис. грн)	500000	600000	700000
Зменшення витрат на одиницю продукції (грн)	20	30	40
Продуктивність на 1 га (ц)	30	35	40
Кількість нових технологій	3	5	7

Економія витрат на технології (тис. грн)	100000	150000	200000
Поліпшення якості продукції (%)	10	15	20
Зростання попиту на продукцію (%)	5	10	15

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Впровадження нових технологій у ТОВ «ДВК» у період з 2023 по 2026 рік обіцяє суттєві зміни, що позитивно вплинуть на загальну ефективність підприємства. Перш за все, інвестиції в нові технології зростуть з 500 000 грн у 2023 році до 700 000 грн у 2026 році, що свідчить про намір компанії активніше вкладати ресурси в інновації. Завдяки цим інвестиціям передбачається зменшення витрат на одиницю продукції: з 20 грн у 2023 році до 40 грн у 2026 році, що сприятиме підвищенню рентабельності виробництва.

Продуктивність на 1 гектар також значно зросте, досягаючи 40 центнерів у 2026 році, в порівнянні з 30 центнерами у 2023 році. Удосконалення виробничих процесів, яке буде зумовлене впровадженням нових технологій, дозволить компанії розширити асортимент продукції, що позитивно вплине на економічні показники. Кількість нових технологій, які будуть впроваджені, зросте з 3 до 7, що підвищить гнучкість підприємства і його здатність швидко адаптуватися до змін на ринку.

Економія витрат на технології досягне 200 000 грн у 2026 році, що створить додаткові можливості для реінвестування в розвиток. Поліпшення якості продукції на 20% разом із зростанням попиту на продукцію на 15% забезпечить стабільний попит на продукцію ТОВ «ДВК». В цілому, впровадження нових технологій не тільки позитивно вплине на фінансові показники підприємства, але й зміцнить його позиції на ринку, що в перспективі сприятиме сталому розвитку та підвищенню конкурентоспроможності.

Розширення каналів збуту забезпечить доступ до нових ринків та підвищить обсяги продажів. У сучасних умовах конкуренції важливо не лише ефективно реалізовувати продукцію через традиційні канали, а й активно

впроваджувати нові, використовуючи різноманітні платформи, інструменти та методи продажу. В таблиці 3.16 представлено аналіз каналів збуту ТОВ «ДВК» на період 2023-2026 років, що включає такі аспекти, як обсяги продажів через різні канали, зростання ринкової частки, а також впровадження нових методів та технологій для оптимізації збутових процесів - це дозволить оцінити ефективність обраних стратегій та їхній вплив на загальну прибутковість підприємства.

Таблиця 3.18

Розширення каналів збуту

Показник	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Кількість нових каналів збуту	2	5	7
Витрати на маркетинг (тис. грн)	200000	250000	300000
Обсяги продажів через нові канали (тис. грн)	300000	500000	700000
Зростання ринкової частки (%)	5	10	15
Задоволеність клієнтів (%)	70	80	85
Кількість нових клієнтів	500	1000	1500
Витрати на утримання клієнтів (тис. грн)	100000	120000	140000

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

Розширення каналів збуту стане критично важливим для ТОВ «ДВК» у наступні роки, оскільки підприємство планує активне впровадження нових стратегій, щоб адаптуватися до змінюваних умов ринку. У 2025 та 2026 роках компанія має намір збільшити кількість нових каналів збуту до п'яти та семи відповідно, що дозволить розширити її присутність на ринку та задовольнити потреби більшої кількості споживачів, що у свою чергу, сприятиме зростанню обсягів продажів через нові канали, які досягнуть 500000 тис. грн у 2025 році і 700000 тис. грн у 2026 році, порівняно з 300000 тис. грн у 2023 році.

Збільшення витрат на маркетинг, які планується підвищити до 250000 тис. грн у 2025 році та 300000 тис. грн у 2026 році, також стане важливим кроком для підвищення обізнаності про продукцію підприємства та залучення нових клієнтів. Очікується, що задоволеність клієнтів зросте до 80% у 2025 році і 85% у 2026 році, що позитивно вплине на утримання

клієнтів. З урахуванням цих стратегій, кількість нових клієнтів значно зросте: до 1000 у 2025 році та 1500 у 2026 році, що дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку та підвищити загальну прибутковість. Таким чином, розширення каналів збуту стане ключовим фактором для досягнення стратегічних цілей ТОВ «ДВК».

Підвищення якості продукції буде необхідне для досягнення конкурентних переваг на аграрному ринку. В умовах зростаючої конкуренції та вимог споживачів до високих стандартів, підприємство планує реалізувати комплекс заходів, спрямованих на поліпшення якості виробленої продукції - це включатиме впровадження нових технологій, вдосконалення виробничих процесів, підвищення кваліфікації працівників та впровадження системи контролю якості на всіх етапах виробництва.

Підвищення якості продукції не лише вплине на репутацію компанії, але й сприятиме збільшенню задоволеності споживачів, що в свою чергу, позитивно позначиться на обсягах продажу та фінансових показниках підприємства. У таблиці 3.19 нижче наведені конкретні показники, що відображають очікувані зміни у якості продукції в найближчі роки.

Таблиця 3.19

Підвищення якості продукції

Показник	2023 рік	2025 рік	2026 рік
Витрати на контроль якості (тис. грн)	50000	60000	70000
Відсоток продукції вищої якості (%)	75	85	90
Зростання попиту на якісну продукцію (%)	10	15	20
Прибуток від продажу якісної продукції (тис. грн)	300000	400000	500000
Кількість сертифікатів якості	1	3	5
Витрати на сертифікацію (тис. грн)	20000	30000	40000
Кількість скарг від споживачів	50	30	15

Джерело: [розраховано на основі даних підприємства]

У майбутньому ТОВ «ДВК» очікує суттєве підвищення якості своєї продукції, що відобразиться на різних аспектах бізнесу. Перш за все, витрати на контроль якості зростуть із 50 000 грн у 2023 році до 70 000 грн у 2026 році - це свідчить про намір підприємства інвестувати в нові технології та

процеси контролю, що допоможе поліпшенню якості виробленої продукції. Відсоток продукції вищої якості також має зростати, досягнувши 90% у 2026 році, порівняно з 75% у 2023 році, що дозволить підприємству задовольнити зростаючий попит споживачів на продукцію високої якості, що в свою чергу призведе до збільшення обсягів продажу.

Зростання попиту на якісну продукцію, яке очікується на рівні 20% у 2026 році, матиме позитивний вплив на фінансові результати товариства. Прибуток від продажу якісної продукції збільшиться з 300 000 грн у 2023 році до 500 000 грн у 2026 році, що підтверджує успішність впроваджених стратегій. Кількість сертифікатів якості, яка зросте з 1 до 5, також свідчить про те, що ТОВ «ДВК» прагне відповідати найвищим міжнародним стандартам, підвищуючи довіру споживачів до своєї продукції.

Крім того, витрати на сертифікацію підвищаться з 20 000 грн у 2023 році до 40 000 грн у 2026 році, що свідчить про серйозність намірів компанії в питаннях забезпечення якості. Водночас, кількість скарг від споживачів суттєво зменшиться з 50 до 15, що вказує на значне поліпшення сприйняття продукції на ринку. Загалом, підвищення якості продукції має стати стратегічним пріоритетом для ТОВ «ДВК», забезпечуючи стабільне зростання та конкурентоспроможність підприємства в майбутньому.

Висновки до 3 розділу

У сучасних умовах ринку, де конкуренція посилюється, впровадження інноваційних підходів стає необхідним. Розроблені стратегії будуть включати оптимізацію виробничих процесів, впровадження нових технологій, диверсифікацію продукції та розширення каналів збуту. Зокрема, акцент на розширення асортименту продукції та її якість дозволить залучити нових клієнтів і зміцнити позиції підприємства на ринку.

Впровадження цифрових технологій має значний вплив на прибутковість ТОВ «ДВК», адже автоматизація процесів, аналіз великих

даних та використання платформ електронної комерції сприятимуть підвищенню ефективності виробництва та зменшенню витрат. У майбутньому, завдяки цим змінам, підприємство зможе не тільки оптимізувати свої доходи, але й поліпшити фінансові показники, що в свою чергу вплине на загальний прибуток.

У результаті комплексного оновлення машинно-тракторного парку ТОВ «ДВК» зможе збільшити обсяги врожаю завдяки зменшенню витрат на 10-15% залежно від виду культури. Завдяки цьому, підприємство зможе спрямувати отримані кошти на заходи, які сприяють підвищенню врожайності: придбання якісних добрив, впровадження сучасних агротехнологій та оптимізацію технологічних процесів. Скорочення витрат на ремонт і обслуговування техніки у порівнянні з наявними застарілими моделями, які потребують дорогих запчастин і капітального ремонту, становить 25–30%. Завдяки впровадженню системи моніторингу витрат палива та вбудованій системі GPS підприємство отримує можливість у реальному часі відстежувати стан техніки, її продуктивність, а також оптимізувати маршрути і швидкість руху, що сприятиме зменшенню витрат палива, своєчасному виявленню несправностей і зниженню витрат на технічне обслуговування. Автоматичне відстеження технічного стану дозволяє ефективно планувати ремонтні та обслуговуючі роботи, мінімізуючи простой техніки. Система також накопичує великий обсяг даних для глибокого аналізу ефективності роботи техніки, витрат палива, тривалості роботи й інших ресурсів. Розрахунки показують, що придбання техніки через лізинг є вигіднішим: чисті приведені витрати на 11 139 430,40 грн менші, ніж за умов кредитування. Лізингодавцем виступає компанія «ОТР Лізинг», а умови лізингу передбачають термін у 5 років із авансовим платежем 15%. Реалізація даного проєкту підвищить конкурентоспроможність ТОВ «ДВК», забезпечить стабільність та зростання прибутковості підприємства в умовах сучасного ринку аграрної продукції.

Важливим аспектом буде також оптимізація доходних джерел аграрного підприємства, що може включати розширення асортименту, покращення якості продукції, залучення нових постачальників і партнерів, а також активізацію маркетингових заходів. Застосування комплексного підходу до цих питань дозволить ТОВ «ДВК» не лише підвищити свою прибутковість, але й забезпечити стійкий розвиток у конкурентному середовищі. Загалом, впровадження інновацій та оптимізація бізнес-процесів залишаються ключовими факторами для досягнення фінансового успіху в аграрному секторі.

ВИСНОВКИ

Під час дослідження було з'ясовано, що прибуток – комплексний показник ефективності діяльності підприємства, що відображає його фінансовий успіх і спроможність до розвитку. Він виступає не лише основним джерелом інвестицій, стимулювання інновацій і розширення ринків, а й відіграє значну роль у формуванні конкурентоспроможності та стійкості підприємства. У макроекономічному контексті прибуток сприяє зростанню економіки, створенню робочих місць і забезпеченню стабільності через податкові надходження.

Досліджено методики планування та моніторингу прибутку, які є інструментами для забезпечення ефективного управління фінансами підприємства. Зокрема, розглянуто аналіз історичних даних, метод прямої пропорції, статистичні методи прогнозування та бюджетування, кожен з яких має свої переваги у прогнозуванні, встановленні цілей та контролі фінансових результатів. Зазначено, що систематичний підхід до планування прибутку дозволяє підприємствам вчасно реагувати на зміни ринкового середовища, адаптувати стратегії управління.

У дослідженні були розглянуті основні напрямки збільшення прибутковості підприємства. Особливу увагу приділено оптимізації витрат,

впровадженню сучасних управлінських методів, диверсифікації продукції та поліпшенню управління продажами. Також важливими аспектами є інвестування в нові технології, розробка маркетингових стратегій та підвищення задоволення клієнтів. Відзначено необхідність зниження собівартості продукції, виходу на нові ринки та стратегічних альянсів, що сприяють підвищенню прибутковості. Використання енергоефективних технологій, ефективне управління ризиками та інновації виступають складовими для стабільного розвитку підприємства.

В результаті проведеного організаційно-економічного аналізу ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 років виявлено позитивні тенденції у розвитку організаційної структури підприємства. Зокрема, середня автономність підрозділів, таких як комерційний, виробничий та технічний, збільшилася, що свідчить про підвищення самостійності та ефективності їх роботи. Коефіцієнт контролю зріс на 16,44%, а гнучкість структури – на 11,76%, що дозволяє підприємству швидше адаптуватися до змін. Спостерігається покращення кваліфікації управлінського персоналу та фондоозброєності, що вказує на високий рівень розвитку матеріально-технічної бази і професіоналізму команди. Представлені результати підтверджують стабільний економічний розвиток підприємства та покращення управлінських процесів.

Аналіз динаміки прибутковості ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 років показав стабільне зростання основних фінансових показників компанії, що свідчить про успішне управління майном і капіталом. Зокрема, необоротні активи зросли на 34,62%, оборотні активи – на 72,25%, а власний капітал збільшився на 81,41%. Зменшення довгострокових зобов'язань на 18,61% та збільшення поточних зобов'язань на 85,13% відображають ефективне управління борговими зобов'язаннями.

Факторний аналіз рентабельності та прибутку ТОВ «ДВК» за період з 2020 по 2023 роки показав, що значне зростання обсягу реалізації на 191,61% (з 43,221 тис. грн до 126038,7 тис. грн) позитивно вплинуло на прибуток, але

темпи зростання прибутку були обмежені (5,10%), що свідчить про вплив високих витрат. Зростання собівартості на 218,32% (з 19003,8 тис. грн до 60493,4 тис. грн) значно знизило рентабельність з 55,8% до 20,1%. Це вказує на необхідність оптимізації витрат та перегляду цінової політики для досягнення більшої ефективності фінансових результатів.

У ході дослідження були досліджені та проаналізовані ключові стратегії для збільшення прибутку аграрних підприємств. Зокрема, оптимізація витрат виробництва, розширення асортименту продукції та поліпшення якості продукції визначають основні напрямки підвищення прибутковості. З аналізу витрат виявлено можливості зниження витрат завдяки впровадженню нових технологій, модернізації обладнання та оптимізації процесів. Розширення асортименту, в тому числі через введення органічної продукції та інноваційних продуктів, дозволить залучити нових споживачів та зменшити ринкові ризики. Поліпшення якості продукції через стандартизацію та інвестиції в технології сприятимуть збільшенню попиту на ринку.

Аналіз впливу впровадження цифрових технологій на прибутковість ТОВ «ДВК» за період 2023-2026 років показав значні позитивні зміни в ефективності підприємства. Витрати на матеріали, операційні та логістичні витрати зменшилися, що підтверджує успішність стратегій оптимізації витрат. Зокрема, витрати на матеріали скоротились з 1 000 000 грн у 2023 році до 850 000 грн у 2026 році, а загальні витрати знизилися з 1 620 000 грн до 1 500 000 грн. Впровадження цифрових технологій також сприяло зменшенню часу виробництва та кількості бракованої продукції, що позитивно вплинуло на виробничу потужність і загальну рентабельність. Цифрові маркетингові стратегії зменшили витрати на рекламу при зростанні кількості нових клієнтів і підвищенні конверсії.

Дослідження щодо оптимізації доходних джерел аграрного підприємства ТОВ «ДВК» за період з 2023 по 2026 рік показали значні позитивні зміни. Протягом цього періоду відзначено зниження частки

виробництва основних культур з 60% до 45%, що дозволило зменшити залежність від традиційних культур і знизити ризики через коливання цін. Обсяги продажу нових культур зросли з 200 000 тис. грн до 400 000 тис. грн, а прибуток від них збільшився з 30 000 тис. грн до 90 000 тис. грн, що свідчить про високий рівень рентабельності нововведень. Оновлення машинно-тракторного парку ТОВ «ДВК» дозволить зменшити втрати врожаю на 10-15%, що сприятиме підвищенню продуктивності. Економія на ремонті техніки складе 25-30%, а завдяки системам моніторингу палива та GPS оптимізуються маршрути, зменшуючи витрати палива і скорочуючи технічні витрати. Лізинг техніки за умовами компанії «ОТР Лізинг» (термін – 5 років, авансовий платіж 15%) дозволить зекономити 11 139 430,40 грн порівняно з кредитом. Реалізація проєкту забезпечить підвищення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бортнік С. М. Аналітична економіка: курс лекцій Луцьк: 2023. 176 с.
2. Андрейчикова А.М. Еволюція поглядів на проблему ризику в економічній науці. *Economics Bulletin*. 2014. Вип. №1. С. 38 – 49
3. Чирак І. Давид Рікардо – визнаний лідер класичної політичної економії (до 250-річчя з Дня народження). *Вісник Економіки*, 2022. Вип. № 1. С. 171–190,
4. Швордак А., Остапенко О. Планування розподілу чистого прибутку підприємства. *Актуальні питання права та соціально-економічних відносин: збірник статей*. 2023. С. 385 – 391
5. Мордовцев О., Селецький, Д. Формування механізму управління прибутком промислового підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2020. Вип. № 2. С. 13–18.
6. Корнецький А. О. Еволюція підприємництва та його типологія. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 122–129.

7. Скриль В.В. Шляхи підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами підприємства в сучасних умовах господарювання. *Актуальні питання у сучасні науки*. 2022. Вип. № 2 (2). С. 261-277.
8. Кирильчук О.В. Теоретичні засади дослідження ринку інновацій. *Innovative development of science, technology and education*. 2024. С. 536 – 543
9. Коваль Н., Ткачук Л., Панасенко І. Стратегії фінансового менеджменту в умовах непередбачених коливань фінансового ринку. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. № 62.
10. Сотниченко Л.Л., Задерей А.Є., Павленко В.А., Сівань А.С. Особливості формування прибутку судноплавної компанії. *Наука і техніка*. 2022. Вип. № 11 (11). С. 61 – 72
11. Давидюк Т.В., Котляр Д.С. Управління прибутком підприємств через систему обліку. *Вплив організаційної культури на професійну підготовку державних службовців в Україні*. 2021. Вип. № 4 (18). С. 31 – 38
12. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. Вип. № 1. С. 120–128.
13. Майборода В. Макро- та мікроекономічні орієнтири підвищення економічної ефективності підприємств сфери послуг. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2024. Вип. № 326(1). С. 439-443.
14. Богацька Н.М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. Вип. № 5. 7 с.
15. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Терищенко О.А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. № 9. 8 с.
16. Богацька, Н. Вплив ринку праці на конкурентоспроможність соціального підприємства. *Економіка та суспільство*, 2022. Вип. №(43).
17. Лахтіонова Л.А. Загальна оцінка власного капіталу за даними проміжної фінансової звітності. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*.

Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. С. 133 – 139

18. Ареф'єва, О., Титикало, В., & Ареф'єв, С. (2023). Розвиток підприємства на основі комплексної вартості в контексті цифрового маркетингу. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка. Вип. № 15(30).*

19. Гузар Б. С. Методи та методологія наукових досліджень у фінансовій сфері. *Економіка та держава. 2022. Вип. № 1. С. 83–87.*

20. Цвілий, С., Кукліна, Т., & Каптюх, Т. Бюджетування в менеджменті туристичних мсп в умовах післявоєнного відновлення бізнесу. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2022. Вип. № 12. С. 64-70*

21. Вовк О.М., Ковальчук О.М., Комісаренко Я.І. , Джулай А.В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics. 2020. Вип. № 1. С. 37 – 44*

22. Домбровська С.О., Горбаченко М.Д. Фінансова стійкість підприємства: оцінка та шляхи підвищення. *Збірник наукових праць. 2021. Вип. №3-4 (280-281). С. 28 – 34*

23. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems. 2022. Вип. № 1. С. 120–128.*

24. Кубецька О.М., Остапенко Т.М., Зайченко Р.А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка підприємства. С. 287 – 293*

25. Наконечна В., Мельянова Л.В. Стратегії зростання прибутковості підприємств. *Modern research in science and education. 2023. С. 983 – 989*

26. Бортнік С. М. Аналітична економіка: курс лекцій Луцьк: 2023. 176 с.

27. Андрейчикова А.М. Еволюція поглядів на проблему ризику в економічній науці. *Economics Bulletin*. 2014. Вип. №1. С. 38 - 49
28. Чирак І. Давид Рікардо - визнаний лідер класичної політичної економії (до 250-річчя з Дня народження). *Вісник Економіки*, 2022. Вип. № 1. С. 171-190,
29. Швордак А., Остапенко О. Планування розподілу чистого прибутку підприємства. *Актуальні питання права та соціально-економічних відносин: збірник статей*. 2023. С. 385 - 391
30. Мордовцев О., Селецький, Д. Формування механізму управління прибутком промислового підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2020. Вип. № 2. С. 13-18.
31. Корнецький А. О. Еволюція підприємництва та його типологія. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 122-129.
32. Скриль В.В. Шляхи підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами підприємства в сучасних умовах господарювання. *Актуальні питання у сучасні науці*. 2022. Вип. № 2 (2). С. 261-277.
33. Кирильчук О.В. Теоретичні засади дослідження ринку інновацій. *Innovative development of science, technology and education*. 2024. С. 536 - 543
34. Коваль Н., Ткачук Л., Панасенко І. Стратегії фінансового менеджменту в умовах непередбачених коливань фінансового ринку. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. № 62.
35. Сотниченко Л.Л., Задерей А.Є., Павленко В.А., Сівань А.С. Особливості формування прибутку судноплавної компанії. *Наука і техніка*. 2022. Вип. № 11 (11). С. 61 - 72
36. Давидюк Т.В., Котляр Д.С. Управління прибутком підприємств через систему обліку. *Вплив організаційної культури на професійну підготовку державних службовців в Україні*. 2021. Вип. № 4 (18). С. 31 - 38

37. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. Вип. № 1. С. 120-128.
38. Майборода В. Макро- та мікроекономічні орієнтири підвищення економічної ефективності підприємств сфери послуг. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2024. Вип. № 326(1). С. 439-443.
39. Богацька Н.М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. Вип. № 5. 7 с.
40. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Терищенко О.А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. № 9. 8 с.
41. Богацька, Н. Вплив ринку праці на конкурентоспроможність соціального підприємства. *Економіка та суспільство*, 2022. Вип. №(43).
42. Лахтіонова Л.А. Загальна оцінка власного капіталу за даними проміжної фінансової звітності. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. С. 133 - 139
43. Ареф'єва, О., Титикало, В., & Ареф'єв, С. (2023). Розвиток підприємства на основі комплексної вартості в контексті цифрового маркетингу. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. Вип. № 15(30).
44. Гузар Б. С. Методи та методологія наукових досліджень у фінансовій сфері. *Економіка та держава*. 2022. Вип. № 1. С. 83-87.
45. Цвілій, С., Кукліна, Т., & Каптюх, Т. Бюджетування в менеджменті туристичних мсп в умовах післявоєнного відновлення бізнесу. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. Вип. № 12. С. 64-70

46. Вовк О.М., Ковальчук О.М., Комісаренко Я.І. , Джулай А.В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. Вип. № 1. С. 37 - 44
47. Домбровська С.О., Горбаченко М.Д. Фінансова стійкість підприємства: оцінка та шляхи підвищення. *Збірник наукових праць*. 2021. Вип. №3-4 (280-281). С. 28 - 34
48. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. Вип. № 1. С. 120-128.
49. Кубецька О.М., Остапенко Т.М., Зайченко Р.А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка підприємства*. С. 287 - 293
50. Наконечна В., Мельянкова Л.В. Стратегії зростання прибутковості підприємств. *Modern research in science and education*. 2023.С. 983 - 989

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства 2019 – 2020 рр.

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	7,49	8,56
первісна вартість	1001	14,77	16,88
накопичена амортизація	1002	7,28	8,32
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2967,30	3391,20
Основні засоби:	1010	32427,01	37059,44
первісна вартість	1011	64724,31	73970,64
Знос	1012	32297,30	36911,20
Довгострокові біологічні активи	1020	1153,25	1318,00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	30270,59	34594,96
Інші необоротні активи	1090	0,00	0,00
Усього за розділом I	1095	66825,64	76372,16
II. Оборотні активи Запаси:	1100	62065,85	70932,40
у тому числі готова продукція	1103	35678,72	40775,68
Поточні біологічні активи	1110	0,00	0,00

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	569,66	651,04
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	126,49	144,56
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,00	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9718,59	11106,96
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,00	0,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	8440,88	9646,72
Витрати майбутніх періодів	1170	0,00	0,00
Інші оборотні активи	1190	347,69	397,36
Усього за розділом II	1195	81269,16	92879,04
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,00	0,00
Баланс	1300	148094,80	169251,20

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	21,00	24,00
Додатковий капітал	1410	2855,16	3263,04
Резервний капітал	1415	32,06	36,64
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	80770,27	92308,88
Неоплачений капітал	1425	0,00	0,00
Усього за розділом I	1495	83678,49	95632,56
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	39626,86	45287,84
Короткострокові кредити банків	1600	6884,50	7868,00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,00	0,00
товари, роботи, послуги	1615	21,56	24,64
розрахунками з бюджетом	1620	446,67	510,48
у тому числі з податку на прибуток	1621	0,00	0,00
розрахунками зі страхування	1625	0,00	0,00
розрахунками з оплати праці	1630	87,85	100,40
Доходи майбутніх періодів	1665	0,00	0,00
Інші поточні зобов'язання	1690	17348,87	19827,28
Усього за розділом III	1695	24789,45	28330,80
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0,00	0,00
Баланс	1900	148094,80	169251,20

Звіт про фінансові результати 2019 – 2020 рр.

Назва рядка	Код	За звітний	За
-------------	-----	------------	----

	рядка	період, тис. грн	аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	59001,88	67430,72
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30858,45	35266,80
Інші операційні доходи	2120	10069,43	11507,92
Інші операційні витрати	2180	35722,47	40825,68
Інші доходи	2240	1025,29	1171,76
Інші витрати	2270	3810,73	4355,12
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	70096,60	80110,40
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	70391,65	80447,60
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-295,05	-337,20
Податок на прибуток	2300	0,00	0,00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-295,05	-337,20

Додаток Б

Фінансова звітність малого підприємства 2020 – 2021

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	8,56	10.70
первісна вартість	1001	16,88	21.10
накопичена амортизація	1002	8,32	10.40
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3391,20	4 239.00
Основні засоби:	1010	37059,44	46 324.30
первісна вартість	1011	73970,64	92 463.30
Знос	1012	36911,20	46 139.00
Довгострокові біологічні активи	1020	1318,00	1 647.50
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	34594,96	43 243.70
Інші необоротні активи	1090	0,00	0.00
Усього за розділом I	1095	76372,16	95 465.20
II. Оборотні активи Запаси:	1100	70932,40	88 665.50
у тому числі готова продукція	1103	40775,68	50 969.60
Поточні біологічні активи	1110	0,00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи,	1125	651,04	813.80

послуги			
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	144,56	180.70
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11106,96	13 883.70
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	9646,72	12 058.40
Витрати майбутніх періодів	1170	0,00	0.00
Інші оборотні активи	1190	397,36	496.70
Усього за розділом II	1195	92879,04	116 098.80
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,00	0.00
Баланс	1300	169251,20	211 564.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	24,00	30.00
Додатковий капітал	1410	3263,04	4 078.80
Резервний капітал	1415	36,64	45.80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	92308,88	115 386.10
Неоплачений капітал	1425	0,00	0.00
Усього за розділом I	1495	95632,56	119 540.70
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	45287,84	56 609.80
Короткострокові кредити банків	1600	7868,00	9 835.00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	24,64	30.80
розрахунками з бюджетом	1620	510,48	638.10
у тому числі з податку на прибуток	1621	0,00	0.00
розрахунками зі страхування	1625	0,00	0.00
розрахунками з оплати праці	1630	100,40	125.50
Доходи майбутніх періодів	1665	0,00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	19827,28	24 784.10
Усього за розділом III	1695	28330,80	35 413.50
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0,00	0.00
Баланс	1900	169251,20	211 564.00

Звіт про фінансові результати 2020 – 2021 рр.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис.	За аналогічний
-------------	-----------	-------------------------	----------------

		грн	період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	73 102.90	59001,88
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	38 503.50	30858,45
Інші операційні доходи	2120	15 689.90	10069,43
Інші операційні витрати	2180	10 401.30	35722,47
Інші доходи	2240	709.70	1025,29
Інші витрати	2270	3 799.50	3810,73
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	89 502.50	70096,60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	52 704.30	70391,65
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	36 798.20	-295,05
Податок на прибуток	2300	0.00	0,00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	36 798.20	-295,05

Додаток В

2021 – 2022 рр.

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	10.70	8.20
первісна вартість	1001	21.10	25.80
накопичена амортизація	1002	10.40	17.60
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 239.00	6 484.10
Основні засоби:	1010	46 324.30	39 318.90
первісна вартість	1011	92 463.30	96 685.10
Знос	1012	46 139.00	57 366.20
Довгострокові біологічні активи	1020	1 647.50	12.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	43 243.70	43 243.70
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	95 465.20	89 066.90
II. Оборотні активи Запаси:	1100	88 665.50	102 831.20
у тому числі готова продукція	1103	50 969.60	80 024.00

Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	813.80	897.90
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	180.70	10 179.30
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13 883.70	13 318.90
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	12 058.40	2 895.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	6.20
Інші оборотні активи	1190	496.70	343.10
Усього за розділом II	1195	116 098.80	130 471.60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	211 564.00	219 538.50

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	30.00	30.00
Додатковий капітал	1410	4 078.80	4 078.80
Резервний капітал	1415	45.80	45.80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	115 386.10	114 964.60
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	119 540.70	119 119.20
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	56 609.80	46 229.60
Короткострокові кредити банків	1600	9 835.00	15 500.00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	30.80	144.80
розрахунками з бюджетом	1620	638.10	125.80
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	0.00	
розрахунками з оплати праці	1630	125.50	231.30
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	24 784.10	38 187.80
Усього за розділом III	1695	35 413.50	54 189.70
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	211 564.00	219 538.50

Звіт про фінансові результати 2021 – 2022 рр.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	84 288.40	73 102.90
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	44 083.50	38 503.50
Інші операційні доходи	2120	14 384.90	15 689.90
Інші операційні витрати	2180	51 032.10	10 401.30
Інші доходи	2240	1 464.70	709.70
Інші витрати	2270	5 443.90	3 799.50
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	100 138.00	89 502.50
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	100 559.50	52 704.30
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-421.50	36 798.20
Податок на прибуток	2300		0.00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-421.50	36 798.20

Додаток Г

Фінансова звітність малого підприємства 2022 - 2023

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	8.20	184.60
первісна вартість	1001	25.80	216.90
накопичена амортизація	1002	17.60	32.30
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 484.10	6 910.20
Основні засоби:	1010	39 318.90	39 607.60
первісна вартість	1011	96 685.10	101 379.50
знос	1012	57 366.20	61 771.90
Довгострокові біологічні активи	1020	12.00	12.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	43 243.70	43 243.70
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	89 066.90	89 958.10

II. Оборотні активи Запаси:	1100	102 831.20	94 929.90
у тому числі готова продукція	1103	80 024.00	37 449.70
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	897.90	4 932.10
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	10 179.30	3 852.90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13 318.90	34 166.70
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Г роші та їх еквіваленти	1165	2 895.00	1 671.00
Витрати майбутніх періодів	1170	6.20	6.20
Інші оборотні активи	1190	343.10	428.60
Усього за розділом II	1195	130 471.60	139 987.40
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	219 538.50	229 945.50

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	30.00	30.00
Додатковий капітал	1410	4 078.80	4 078.80
Резервний капітал	1415	45.80	45.80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	114 964.60	147 644.30
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	119 119.20	151 798.90
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	46 229.60	32 253.80
Короткострокові кредити банків	1600	15 500.00	19 958.80
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	144.80	8 797.70
розрахунками з бюджетом	1620	125.80	121.40
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	0.00	
розрахунками з оплати праці	1630	231.30	246.50
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	38 187.80	16 768.40
Усього за розділом III	1695	54 189.70	45 892.80
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	219 538.50	229 945.50

Звіт про фінансові результати 2022 - 2023

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	204 411.10	84 288.40
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	128 734.70	44 083.50
Інші операційні доходи	2120	34 319.10	14 384.90
Інші операційні витрати	2180	59 112.70	51 032.10
Інші доходи	2240	2 724.50	1 464.70
Інші витрати	2270	20 927.60	5 443.90
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	241 454.70	100 138.00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	208 775.00	100 559.50
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	32 679.70	-421.50
Податок на прибуток	2300		0.00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	32 679.70	-421.50