

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

До захисту допущено:

Завідувачка кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«__» _____ 20__ р.

**Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Напрями підвищення прибутковості функціонування
підприємства»**

Виконала:

здобувачка IV курсу, групи УЕ-11

Муха Ольга Олексіївна _____

Керівник:

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва

Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Консультант з економіко-математичного розділу:

к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва

Красношапка Володимир Володимирович _____

Рецензент:

к.е.н., к.т.н., доцент, доцент кафедри промислового маркетингу

Кофанов Олексій Євгенович

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає
запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Здобувачка _____

Київ – 2025 року

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«_____» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу здобувачці

Мусі Ользі Олексіївні

1. Тема роботи «Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства», керівник роботи Кузьмінська Наталія Леонідівна, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва, затверджені наказом по університету від «26» травня 2025р. №1747 - с

2. Строк подання здобувачем роботи 10.06.2025 р.

3. Вихідні дані до роботи: Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати».

4. Зміст (дипломної роботи) розрахунково-пояснювальної записки (перелік завдань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність понять «прибуток» й «прибутковість» та їх роль у процесі функціонування підприємства

1.2. Методики оцінювання прибутковості функціонування підприємства

1.3. Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства та їх характеристика

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ

2.1. Господарсько-правові засади та загальна характеристика функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

2.3. Дослідження системи показників прибутковості функціонування підприємства

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

3.1. Напрями підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

3.2. Обґрунтування підвищення прибутковості функціонування підприємства завдяки збільшенню оборотності дебіторської заборгованості

3.3. Обґрунтування підвищення прибутковості функціонування підприємства завдяки модернізації виробничого обладнання

3.4. Оцінка економічної ефективності запроваджених заходів з підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

5. Перелік (ілюстративного) графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслеників, плакатів тощо): презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.т.н., доц. Красношапка В.В.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання: 18.10.2024

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	21.10.2024 р.	
2	1-ий розділ написання д/р	27.01.2025 р.	

Продовження таблиці

3	2-ий розділ написання д/р	17.03.2025 р.	
4	3-ий розділ написання д/р	12.05.2025 р.	
5	Попередній захист д/р	12-18.05.2025 р.	
6	Строк подання д/р	10.06.2025 р.	
7	Захист дипломних робіт	16-30.06.2025 р.	

Здобувачка

Керівник роботи

Ольга МУХА

Наталія КУЗЬМІНСЬКА

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Мухи Ольги Олексіївни на тему «Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства», спеціальність 051 «Економіка», освітня програма «Економіка бізнес-підприємства», НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2025, м. Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

Робота виконана в обсязі 113 сторінок, містить 19 рисунків, 42 таблиць та 4 додатків.

Мета роботи полягає у визначенні та економічному обґрунтуванні напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства.

Для дослідження фінансово-економічного стану аналізованого суб'єкта господарювання було використано методи: аналізу, синтезу, узагальнення інформації, горизонтальний та вертикальний аналізи, порівняльний, коефіцієнтний, кореляційно-регресійний методи.

У дипломній роботі було надано рекомендації щодо напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства, а саме запровадження нової політики погашення дебіторської заборгованості та здійснення модернізації обладнання. Запропоновані заходи мають сприяти зростанню обсягу чистого прибутку досліджуваного підприємства з 2,4 млн грн до 8 млн. грн.

Об'єкт дослідження: підвищення прибутковості функціонування підприємства.

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства.

Ключові слова: прибутковість, прибуток, рентабельність, виробництво, комбікорми, собівартість.

ABSTRACT

Diploma thesis by Mukha Olha Oleksiivna on "Directions for Improving the Profitability of Enterprise Operations", speciality 051 'Economics', educational programme 'Business Enterprise Economics', NTUU 'KPI', 2025, Kyiv.

The thesis consists of an introduction, three chapters, conclusions, bibliography and appendices.

The volume of the thesis is 113 pages, it contains 19 figures, 42 tables and 4 appendices.

The purpose of the work is to identify and economically justify the directions of increasing the profitability of the enterprise.

The following methods were used to study the financial and economic situation of the analysed company: analysis, synthesis, generalisation of information, horizontal and vertical analyses, comparison, coefficient, correlation and regression methods.

The thesis contains recommendations on how to increase the profitability of the company, namely the introduction of a new policy of debt repayment and modernisation of equipment. The proposed measures should contribute to the growth of the net profit of the studied enterprise from UAH 2.4 million to UAH 8 million.

Purpose of the research: to increase the profitability of the enterprise.

Subject of research: theoretical and practical aspects of directions of increase of profitability of the enterprise.

Keywords: profitability, profit, economy, production, mixed fodder, costs.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.1. Сутність понять «прибуток» й «прибутковість» та їх роль у процесі функціонування підприємства.....	12
1.2. Методики оцінювання прибутковості функціонування підприємства.....	20
1.3. Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства та їх характеристика	30
Висновки до розділу 1	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»	39
2.1. Господарсько-правові засади та загальна характеристика функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»	39
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ».....	43
2.3. Дослідження системи показників прибутковості функціонування підприємства.....	58
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ».....	67
Висновки до розділу 2	77
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ».....	79
3.1. Напрями підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ».....	79
3.2. Обґрунтування підвищення прибутковості функціонування підприємства завдяки збільшенню оборотності дебіторської заборгованості	86
3.3. Обґрунтування підвищення прибутковості функціонування підприємства завдяки модернізації виробничого обладнання	90

3.4. Оцінка економічної ефективності запроваджених заходів з підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» ...	98
Висновки до розділу 3	104
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	106
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	109
ДОДАТКИ.....	114

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасний етап розвитку ринкової економіки передбачає, що діяльність суб'єктів господарювання неодмінно пов'язана з отриманням прибутку. Він забезпечує стабільне функціонування бізнесу, створює можливості для його зростання, освоєння нових ринків, своєчасну реакцію на зміну кон'юнктури на ринку. Отримання прибутку підприємством є важливим не лише для нього, а й для працівників, власників, засновників, держави та населення. Неотримання прибутку підприємством, а саме збитковість його діяльності ставить під сумнів подальше існування бізнесу та його здатність провадити господарську діяльність, оскільки збитковість підприємства унеможливорює покриття витрат, здійснення виплати заробітної плати працівникам, сплату податків та фінансування розвитку суб'єкта господарювання, що в кінцевому підсумку веде до занепаду. Таким чином, підвищення прибутковості функціонування підприємства є важливим питанням для будь-якого підприємства.

Ступінь розробки наукової проблеми. Питанням пошуку шляхів підвищення прибутковості функціонування підприємства займалися багато науковців: Антонюк Р. Р. [16], Палійчук Є. С. [26], Васильцова С., Майстро Р., Литвин К. [28], Чазов Є. В. [29], Жовтяк Г., Серьогіна Д., Жовтяк А. [30] та інші.

Внесок вказаних науковців у економічну теорію та практику має велике значення, оскільки проведення детального аналізу, характеристики та оцінки різноманітних напрямів підвищення прибутковості дозволило сформуванню теоретичну базу для розуміння факторів, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є визначення та економічне обґрунтування напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства.

Під час дослідження були сформульовані та виконані наступні **завдання**:

1. Визначено сутність понять «прибуток» й «прибутковість» та їхню роль у процесі функціонування підприємства.
2. Охарактеризовано методики оцінювання прибутковості функціонування підприємства.
3. Досліджено та класифіковано напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства.
4. Здійснено характеристику господарсько-правових засад та особливостей функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
5. Проведено аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
6. Здійснено дослідження системи показників прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
7. Виконано кореляційно-регресійний аналіз прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
8. Запропоновано напрями підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
9. Обґрунтовано доцільність пропозиції збільшення оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
10. Обґрунтовано доцільність пропозиції модернізації виробничого обладнання ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».
11. Здійснено оцінку економічної ефективності запроваджених заходів з підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ».

Об'єкт дослідження: процес забезпечення прибутковості функціонування підприємства.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних та практичних підходів щодо підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Методи дослідження. У даній роботі було застосовано цілу низку загальнонаукових та спеціальних методів пізнання. Для обґрунтування теоретичних основ підвищення прибутковості функціонування підприємства було застосовано аналіз, синтез, систематизацію, узагальнення інформації отриманої з науково-методичної літератури, підручників, збірників наукових праць. Під час виконання аналізу фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання було використано горизонтальний та вертикальний аналіз, порівняльний, коефіцієнтний, кореляційно-регресійний методи. Для розробки рекомендацій спрямованих на підвищення прибутковості функціонування підприємства було використано метод аналізу, узагальнення та прогнозування.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці та економічному обґрунтуванні напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства, зокрема шляхом підвищення оборотності дебіторської заборгованості та модернізації виробничого обладнання. Запропоновані заходи очікувано мають збільшити обсяг чистого прибутку підприємства.

Апробація. Основні теоретичні положення та результати дослідження за тематикою дипломної роботи було представлено в наступних джерелах:

- Муха О. О, Кузьмінська Н. Л. Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутковості підприємств в Україні. № 23 (2024): Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції "Розвиток підприємництва як фактор зростання національної економіки". 2024.

- Муха О. О. Ефективні напрями підвищення прибутковості підприємства. «Економіка підприємства: теорія та практика» : XIV Всеукр. науково-практ. інтернет-конф. здобувачів вищ. освіти та молодих вчен., м. Луцьк, 21 берез. 2025 р. Луцьк, 2025.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність понять «прибуток» й «прибутковість» та їх роль у процесі функціонування підприємства

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки у більшості країн світу превалюючою економічною системою є ринкова. Ринкова економічна система, або її ще називають ринковою економікою передбачає, що ринок є основним регуляторним механізмом. Характерними особливостями ринкової економіки є домінування приватної власності на економічні ресурси, мінімальне втручання державних органів влади в економіку, вільний вибір виду господарської діяльності, функціонування великої кількості виробників та споживачів товарів і послуг, свобода ціноутворення, тощо. Основною метою функціонування ринкової системи є задоволення попиту потенційних споживачів та отримання прибутку підприємцями.

Отримання прибутку є основною метою започаткування підприємницької діяльності, оскільки він виступає платою підприємця за ризик та винагородою за його підприємницькі здібності. Прибуток є не лише основним джерелом фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, а й інструментом для його подальшого розвитку та розширення. Він надає можливість інвестувати в нові проєкти, розробки, інновації, модернізувати обладнання, розширювати асортимент продукції, підвищувати її якість, тощо. Прибуток є базою для економічного розвитку суспільства певної країни, оскільки державний механізм перерозподілу прибутку через податкову систему дозволяє формувати дохідну частину бюджету країни [1]. У результаті відбувається фінансування державних соціальних та економічних програм спрямованих на розвиток країни та її економіки.

Дослідженням сутності поняття прибутку цікавилися ще за довго до виокремлення економіки як окремої науки і продовжують цікавитися наразі. Інтерес до даної теми був викликаний потребою людей в розумінні, як створюється багатство та як отримати високий соціальний статус за допомогою грошей. У різні часи прибуток розуміли та пояснювали по різному, оскільки це залежало від світосприйняття людей тих часів та рівня розвитку їх науки. Перші спроби пояснити сутність багатства і у тому числі прибутку сягали Античності і були пов'язані з працями Арістотеля і Платона. Розвиток даного поняття продовжується та набуває нових удосконалених трактувань.

Пропонується провести ретроспективний аналіз поняття «прибуток» та розглянути його трактування відомими вченими-економістами XII-XX століття (таблиця 1.1). Такий підхід допоможе відстежити еволюцію поняття прибутку та порівняти його з сучасними тлумаченнями.

Таблиця 1.1 – Трактування поняття «прибуток» вченими-економістами XII-XX ст.

Вчений	Визначення поняття
Фома Аквінський [2, с.56]	Одержання продавцем торгового прибутку необхідне для забезпечення себе та своєї сім'ї засобами існування і використання його для доброчинних справ.
Джеймс Стюарт [2, с.115]	Прибуток капіталіста виникає внаслідок перевищення ціни над дійсною вартістю
Анн Робер Жак Тюрго [3, с. 49]	Визнав прибуток не тільки частиною земельної ренти, а і особливою формою доходу, винагородою підприємця за їх виробничі турботи, працю, здібності та ризик.
Вільям Петті [4, с. 176]	Прибуток як особливу та відмінну від ренти категорію вчений не виокремлював. Ренту він називав додатковим продуктом, який залишається як різниця між вартістю і витратами виробництва, чистий дохід із землі.
Адам Сміт [2, с. 140]	Прибуток – це вирахування з продукту праці, різниця між вартістю виробленого продукту й заробітною платою робітників
Давід Рікардо [4, с. 204]	Прибуток вважав основною формою доходу, розглядав його, по-перше, як частину (або надлишок) вартості, що залишається після відрахування заробітної плати, по-друге, як дохід підприємця із вкладеного у виробництво капіталу.

Продовження таблиці 1.1

Томас-Роберт Мальтус [4, с. 209]	Прибуток як результат продуктивної здатності авансованого капіталу, складову частину ціни. Для визначення величини прибутку потрібно із вартості (ціни) товару відрахувати витрати, здійснені у процесі виробництва на працю і капітал.
Жан-Батист Сей [4, с. 219]	Прибуток складається з процента на капітал, що акумулюється за допомогою часу, виробництва та ощадливості, та підприємницького доходу як винагорода за організаційну висококваліфіковану працю, новаторство і ризик.
Джон-Стюарт Мілль [4, с. 212]	Прибуток на капітал аналізував як винагороду підприємця за утримання від споживання, відшкодування за ризик, винагорода за працю і мистецтво, необхідні для здійснення контролю над виробництвом.
Альфред Маршалл [2, с. 215]	Прибуток складається з двох самостійних видів винагороди факторів виробництва: підприємницького доходу та процента.
Ейген Бем-Баверк [3, с. 129]	Прибуток підприємця – це процент як різниця в оцінці сьогоденного блага (заробітної плати), яка виплачується робітникові, і майбутнього блага (праці робітника, який створює продукт лише через певний період, так що робітник – це власник майбутнього блага).
Френк-Хайнеман Найн [4, с. 429]	Прибуток підприємця як плата за працю в умовах невизначеності, його залежності від ділових якостей економічного агента, які характеризує нерациональна поведінка
Йозеф-Алоїз Шумпетер [4, с. 453]	Підприємницький прибуток – різниця між доходами і витратами підприємця в результаті відкриття та реалізації нових комбінацій факторів виробництва, нових ринкових можливостей.

Джерело: складено автором на основі [2-4]

Зміст наведеної вище таблиці демонструє еволюцію поглядів вчених-економістів на сутність поняття від часів Середньовіччя і до ХХ століття. Трактатування прибутку базувалися на тогочасних уявленнях про світ, мораль та працю. Наприклад, Фома Аквінський розглядав прибуток більше з моральної точки зору, ніж з економічної та вказував на його благодійну роль. Подальший розвиток даного поняття іншими вченими-економістами вже мав економічний зміст та пояснювався як рента, дохід від землі або дохід підприємця. Ранні класики політичної економії розглядали прибуток більш широко та зазначали, що він є частиною коштів, що залишається після вирахування заробітної плати працівника. Пізні класики зазначали, що величина прибутку пов'язана з процентом на капітал та є винагородою підприємця за його ризик, підприємницькі здібності та відшкодування.

Якщо розглядати тлумачення економістів двох останніх століть, то бачимо що їхні уявлення про прибуток значно збагатилися та стали більш прогресивними. Наприклад, А. Маршалл та Е. Бем-Баверк роблять більший акцент на те, що прибуток є підприємницьким доходом та процентом на вкладені у діяльність гроші. Ф.Х. Найн та Й.А. Шумпетер стверджують, що прибуток є результатом діяльності в складних умовах, винагородою підприємця за більш ефективно та креативно використання факторів виробництва.

Отже, поняття прибутку пройшло чималий шлях для визначення своєї сутності. Еволюція починалася з найпростішого уявлення про дохід торговця необхідного для його виживання і дійшло до визнання прибутку винагородою підприємця за його вкладений капітал, ризик та знання. Було б цікаво розглянути та проаналізувати трактування прибутку вітчизняними та іноземними вченими-економістами сьогодення. Таке дослідження дозволило б порівняти сучасне трактування з історичним та іноземний підхід з українським.

Таблиця 1.2 – Трактування поняття «прибуток» українськими та іноземними вченими-економістами ХХІ століття

Автор	Визначення поняття
Вовк О., Ковальчук А., Комісаренко Я. [5, с. 39]	Прибуток – це результат діяльності підприємства, що визначається шляхом порівняння сукупних доходів та витрат, є основою економічного та соціального розвитку фірми та держави.
Ковбатук М. В., Шевчук В. О. [6, с. 214]	Прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, який очікує підприємець на весь авансований капітал. Прибуток - це є плата за функції, які виконує підприємець в процесі виробництва, а саме: організація виробництва, управління ним, реалізація нових ідей, ризик.
Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. [7, с. 48]	Прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності.
Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. [8, с. 262]	Прибуток – це така категорія економіки, яка є підсумком фінансового результату господарської діяльності, що визначається як різниця між витратами та доходами, пов'язаними з цієї діяльністю, та яка обчислюється в грошовій формі.
В. Кентон [9]	Прибуток описує фінансову вигоду, що реалізується, коли дохід, отриманий від підприємницької діяльності, перевищує витрати, витрати та податки, пов'язані з підтримкою цієї діяльності.

Продовження таблиці 1.2

Неха Матур Мам [10]	З економічної точки зору прибуток визначається як винагорода, яку отримує підприємець за об'єднання всіх факторів виробництва для задоволення потреб індивідів в економіці, що стикається невизначеністю
Р. Бічачі [11]	Прибуток – це сукупний дохід за вирахуванням сукупних витрат, податків і слугує ключовим показником фінансового здоров'я та операційної ефективності бізнесу.

Джерело: складено автором на основі [5-11]

Українські вчені-економісти схильні вважати, що прибуток утворюється у процесі порівняння/різниці між доходами та витратами підприємства отриманими під час здійснення господарської діяльності. Також вони зазначають, що прибуток є результатом діяльності таких підприємств. Іноземні економісти висловлюють досить схожі до вітчизняних ідеї щодо сутності прибутку. Зокрема Р. Бічачі та В. Кентон вказують, що прибуток відображає ефективність діяльності підприємства та пов'язаний з процесом вирахування витрат з доходу підприємства. Неха Матур Мам на відмінну від своїх колег зазначає, що прибуток є винагородою підприємця за ефективне поєднання факторів виробництва.

Отже, погляди вітчизняних та іноземних фахівців на сутність поняття прибутку відображають певну схожість, оскільки більшість з дослідників схильні вважати, що прибуток є результатом господарської діяльності підприємства та результатом вирахування із загального доходу загальних витрат отриманих у ході господарювання. Водночас, кожен із вчених здійснює свій унікальний внесок у розуміння та пояснення цього поняття. Це відбувається на основі власного досвіду, методології та світогляду, що формує таке розмаїття трактувань. Також варто відзначити, що сучасні пояснення категорії прибутку дуже наближені до ідей вчених попередніх двох століть.

Пропонується розглянути визначення поняття прибутку, що надається з точки зору законодавства, національних та міжнародних стандартів

бухгалтерського обліку (табл. 1.3). Такий підхід дозволить зрозуміти юридичний аспект поняття.

Таблиця 1.3 – Тракткування поняття «прибуток» в юридичному аспекті

Автор	Визначення поняття
Господарський кодекс України [12]	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.
Податковий кодекс України [13]	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які визначені відповідними положеннями цього Кодексу.
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14]	Прибуток - сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [15]	Прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахування витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку.

Джерело: складено автором на основі [12-15]

Пояснення сутності прибутку представлено у статті 142 Господарського кодексу України відображає сучасні тенденції розвитку економічної науки. Акцентування уваги на тому, що прибуток є показником фінансових результатів господарської діяльності та має зв'язок з сукупними доходами та витратами підприємства вказує на узгодженість законодавчого та фахового формулювання сутності даного поняття. Спорідненість визначень цих понять у законодавстві та економічній літературі є ознакою наукового обґрунтування законодавчих норм та вказує на тісний взаємозв'язок теорії та практики.

Визначення представлено у Податковому кодексі України характеризує методику розрахунку величини прибутку у короткому варіанті та посилається на інші статті Кодексу, де більш детально охарактеризовані правила визначення

доходів, витрат та інших складових розрахунку. Підхід представлений у Податковому кодексі має більш практичний характер та покликаний допомогти правильно розрахувати величину прибутку підприємства як того вимагає закон.

Національні положення бухгалтерського обліку пояснюють сутність прибутку дуже лаконічно при цьому не деталізуючи різних аспектів цього терміну. Однак, розрахунок даного показника потрібно здійснювати на основі інших підпунктів даних положень. Щодо міжнародного стандарту, то він аналогічно до національних положень стисло викладає суть цього поняття не акцентуючи увагу на соціальну складову поняття. Загалом, підхід положень бухгалтерського обліку цілком зрозумілий, оскільки основне їхнє завдання - це розшифрувати сутність поняття з точки зору професійного розрахунку даного поняття. Вказані положення не покликані розтлумачити повну сутність поняття та не акцентувати увагу на вигоди та таланти підприємця.

Отже, прибуток – це результат господарської діяльності суб'єкта господарювання, що отриманий у процесі ефективного використання капіталу, підприємницьких здібностей, ресурсів та інших навичок підприємця і розраховується як різниця валового доходу та валових витрат понесених в ході здійснення господарської діяльності.

Термін «прибуток» тісно пов'язаний з іншим похідним від нього терміном «прибутковість». Прибутковість як економічна категорія вказує на здатність підприємства отримувати прибуток та є індикатором для аналізу ефективності його діяльності. Тракткування цього поняття наведено у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 - Тракткування поняття «прибутковість»

Автор	Визначення поняття
Р. Р. Антонюк [16]	Під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної так і всієї господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.

Продовження таблиці 1.4

Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. [17]	Прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність.
Хмелевський О. В. [18]	Прибутковість як стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток.

Джерело: складено автором на основі [16-18]

З огляну на вище представлені трактування сутності поняття прибутковості можемо зробити висновок, що незважаючи на деякі відмінності у визначеннях всі вони зводяться до певних спільних рис. Тобто, це поняття відображає ефективність господарської діяльності суб'єкта господарювання, розуміння його змісту є необхідним для нормального перебігу господарських процесів та сприяє розвитку підприємства. Прибутковість підприємства можна проаналізувати через величину прибутку та рентабельності, як про це зазначає Єпіфанова І.Ю. та Гуменюк В.С. Таким чином можна оцінити рівень прибутку в номінальному вираженні та розрахувати показники рентабельності, які можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [19].

Запропонована методика визначення прибутковості через аналіз величини самого прибутку та рентабельності є вдалою, оскільки абсолютне значення величини прибутку може бути недостатньо об'єктивним показником для оцінки прибутковості підприємства. Розрахунок показників рентабельності, що є відносними показниками дозволить не лише порівняти ефективність діяльності підприємств-конкурентів, але й оцінити ефективність використання ресурсів,

виявити резерви, підвищити інвестиційну привабливість підприємства, допомогти приймати більш ефективні та обґрунтовані рішення.

Отже, трактування поняття «прибуток» пройшло свій довгий еволюційний шлях від школи меркантилізму до сьогодення. Незважаючи на велику різноманітність підходів до трактування цього поняття в працях вітчизняних та іноземних фахівців, але воно й досі вважається складним та багатограним. Така ситуація викликана тим, що значення може варіюватися в залежності від епохи, рівня розвитку суспільства, ринкової ситуації, розвитку технологій, тощо. Загалом, прибуток відіграє ключову роль у діяльності підприємства, він може допомогти адаптуватися до змін в економічній системі, протистояти новим викликам, підвищувати свою конкурентоспроможність, підтримувати стабільний розвиток та розвиватися далі.

1.2. Методики оцінювання прибутковості функціонування підприємства

Отримання прибутку є основною метою для заснування підприємства в сучасній ринковій економіці, оскільки він виступає винагородою для підприємця за його інноваційний підхід до поєднання виробничих ресурсів та платою за підприємницькі здібності. Також прибуток є джерелом для розвитку підприємства, оновлення його основних фондів, задоволення потреб власників, розширення діяльності, ресурсом для впровадження інноваційних розробок, тощо. У свою чергу прибутковість виступає показником для оцінки результатів діяльності підприємства та індикатором для відстеження фінансово-економічного стану підприємства.

Проведення комплексного аналізу прибутковості функціонування підприємства є надзвичайно важливим кроком для підвищення ефективності його діяльності. Дослідження даного показника допомагає визначити найбільш витратні та дохідні види діяльності, оптимізувати витрати, ідентифікувати слабкі та сильні

сторони підприємства, виявити резерви підвищення прибутковості, допомогти приймати обґрунтовані управлінські рішення та покращити результати функціонування підприємства в цілому.

У фаховій літературі представлено багато методик для аналізу та оцінки прибутковості функціонування підприємства. З одного боку, їх різноманітність дозволяє використати індивідуальний підхід та обрати найдоцільніші інструменти для оцінки прибутковості конкретного підприємства в залежності від його галузі, спеціалізації та особливостей діяльності, що сприяє повноті аналізу та оцінці різних аспектів його функціонування. З іншого боку, така велика кількість методик оцінки прибутковості має певну негативну сторону - складність вибору найбільш підходящої методики для аналізу конкретного підприємства, що може викликати проблеми у фахівців з невеликим досвідом роботи, та призвести до спотворення результатів аналізу. З усього вище наведеного можна зрозуміти, що необхідно дуже відповідально поставитися до вибору необхідної методики оцінювання прибутковості функціонування підприємства. Для забезпечення якісної оцінки прибутковості функціонування підприємства необхідно розглянути різноманітні методики аналізу. Кожен науковець пропонує свій варіант аналізу прибутковості з використанням різних методів, показників, параметрів та особливостей (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Методичні підходи до оцінки прибутковості функціонування підприємства

Автор	Методичний підхід до оцінки прибутковості
Спіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. [19, с. 251-254]	1. Побудова 4-факторної мультиплікативної моделі. Для побудови цієї моделі використовують такі показники: власний капітал підприємства, коефіцієнт оборотності активів, мультиплікатор власного капіталу, чиста рентабельність. 2. Для визначення міри ефективності діяльності господарського суб'єкта оцінюють його показники рентабельності.
Блонська В.І., Паньків І.В. [20, с. 179-185]	Для ефективного управління прибутком підприємства доцільно виокремлювати такі системи його аналізу: 1. горизонтальний, 2. вертикальний (структурний), 3. порівняльний аналіз, 4. аналіз коефіцієнтів рентабельності

Продовження таблиці 1.5

Панченко І. [21, с. 279-283]	<ol style="list-style-type: none"> 1. аналіз обсягів, структури та динаміки фінансових результатів, 2. аналіз показників рентабельності, 3. аналіз грошового забезпечення прибутку, 4. оцінка фінансової стійкості, 5. аналіз розподілу та використання прибутку, 6. оцінка якості прибутку.
Дмитренко А.І. [22, с. 26-33]	<p>Діагностика прибутковості підприємства за нормативною бухгалтерською звітністю. Оцінювання прибутковості підприємства має обов'язково передбачати:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. аналіз динаміки обсягів фінансового результату, 2. аналіз структури фінансового результату, 3. аналіз показників рентабельності.
Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. [23]	<p>У процесі проведення аналізу фінансових результатів слід в першу чергу оцінити рівень і динаміку зміни кожного показника, а також структуру доходів і витрат. З цією метою використовується:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. горизонтальний і вертикальний аналіз показників звітності; 2. проведення факторного аналізу прибутку; 3. використання системи «директ костінг»; 4. аналіз рівня безбитковості; 5. аналіз показників рентабельності та фінансового левериджу; 6. оцінка резервів зростання прибутку і рентабельності.
Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. [24]	<p>Аналіз фінансових результатів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. аналіз і оцінка рівня і динаміки показників прибутку; 2. факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); 3. аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізації та фінансової діяльності; 4. аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку; 5. аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації і витрат виробництва та обігу.

Джерело: складено автором на основі [19-24]

Не можна виокремити єдиного універсального методу для всебічної оцінки прибутковості функціонування підприємства. Вказані в таблиці 1.5 автори пропонують проводити оцінку з використанням різноманітних методів, аби отримати комплексне уявлення про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Кожен з них пропонує свій перелік аналізів, який на їхню думку допоможе якнайкраще дослідити прибутковість.

Найпростішим видом аналізу прибутковості функціонування підприємства є вертикальний та горизонтальний аналіз балансу. Завдяки горизонтальному аналізу

можна відстежити динаміку показників балансу протягом певного періоду, а завдяки вертикальному аналізу побачити структуру активів та пасивів підприємства. Такий підхід допомагає зрозуміти зміна яких статей балансу могла спричинити зміну величину прибутку підприємства. Однак недоліком цього методу є те, що він не дозволяє визначити силу впливу кожного фактора на прибуток, як результативний показник. На нашу думку, то за цим аналізом можна лише підібрати фактори, що можливо вплинули на результативний показник та тим самим звужити коло пошуку.

Для визначення кількісного впливу факторів на результативний показник, а саме зміни величини різних показників на прибутковість, то варто скористатися методом факторного аналізу. Цей вид аналізу дозволяє виявити приховані взаємозв'язки між показниками, визначити які саме чинять негативний та позитивний ефект. Використання цієї моделі допомагає визначити вплив кожного окремого показника та всіх загалом чинників на прибутковість підприємства. На основі отриманої інформації вдається виявити резерви для збільшення прибутковості функціонування підприємства.

Досить детально та поетапно дану методика розглядають Єпіфанова І.Ю. та Гуменюк В.С., які вказують на доцільність проведення факторного аналізу чистого прибутку та зазначають, що найбільш повно проаналізувати прибуток підприємства дає змогу 4-факторна мультиплікативна модель [19]. Згідно цієї методики, необхідно побудувати 4-факторну модель та визначити вплив кожного фактора на зміну величини чистого прибутку. Порядок виконання розрахунків та формули наведено на рисунку 1.1.

Представлена методика аналізу прибутковості функціонування підприємства на основі 4-факторної мультиплікативної моделі допомагає визначити, які саме фактори з аналізованих призвели до збільшення чи зменшення величини чистого прибутку. Такий підхід сприяє виявленню резервів для збільшення чистого

прибутку, допомагає управлінському персоналу ідентифікувати слабкі сторони та вирішити проблеми пов'язані з ними. Єпіфанова І.Ю. та Гуменюк В.С. зазначають, що для визначення міри ефективності діяльності господарського суб'єкта оцінюють його показники рентабельності [19].



Рисунок 1.1 – Методика аналізу прибутковості підприємства на основі 4-факторної мультиплікативної моделі

Джерело: складено автором на основі [19]

Розрахунок показників рентабельності є одним із найпопулярніших методів оцінки прибутковості функціонування підприємства. П'ять із шести наведених у таблиці 1.5 методичних підходів включають розрахунок та аналіз показників рентабельності.

Варто зазначити, що кожен автор пропонує свою відмінну від інших систематизації показників рентабельності. Наприклад, Дмитренко А. І. пропонує свою класифікацію та розподіляє їх на показники рентабельності: фінансових ресурсів, діяльності, виробничих ресурсів, продуктів та підрозділів [22]. Черниш С. С. вказує, що показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп: показники,

що базуються на витратному підході; показники, що характеризують прибутковість продажів; показники, в основі яких лежить ресурсний підхід [26]. Палійчук Є.С. проводить аналіз рентабельності підприємства за показниками розрахованими по таких групах: показники рентабельності щодо реалізації, показники рентабельності щодо активів [25]. Розглянувши класифікації вказаних авторів було запропоновано власну класифікацію та представлено у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6 – Показники рентабельності функціонування підприємства

Показник	Формула розрахунку	Значення показника
Показники рентабельності реалізації		
Валова рентабельність реалізації [24]	$P_{BP} = \frac{\text{Валовий Прибуток}}{\text{Чистий Дохід}}$	Характеризує ефективність операційної діяльності, а також ефективність політики ціноутворення. Показує прибутковість з гривні продажу.
Операційна рентабельність реалізації [24]	$P_{OP} = \frac{\text{Операційний Прибуток}}{\text{Чистий Дохід}}$	Показує рентабельність підприємства після відрахування витрат на управління та збут товарів. Показує скільки гривень операційного прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу.
Чиста рентабельність реалізації [24]	$P_{CP} = \frac{\text{Чистий Прибуток}}{\text{Чистий Дохід}}$	Характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.
Рентабельність продукції [24]	$P_{BP} = \frac{\text{Валовий Прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої прод.}}$	Показує скільки отримано прибутку з кожної гривні витраченої на виробництво
Показники рентабельності активів		
Рентабельність активів (ROA) [25]	$P_A = \frac{\text{Чистий Прибуток}}{\text{Активи}_{CP}}$ де A_{CP} – середньорічний обсяг активів.	Показує скільки грн. чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів (інвестицій).
Термін окупності активів [25]	$TOA = \frac{100\%}{P_A (\%)}$	Показує за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в активи кошти.
Рентабельність необоротних активів [25]	$P_{HA} = \frac{\text{Чистий Прибуток}}{\text{Необоротні Активи}_{CP}}$	Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожну гривню необоротних активів.
Термін окупності необоротних активів [25]	$TONA = \frac{100\%}{P_{HA} (\%)}$	Показує за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в необоротні активи кошти.

Продовження таблиці 1.6

Рентабельність оборотних активів [25]	$P_{OA} = \frac{\text{Чистий Прибуток}}{\text{Оборотні Активи}_{CP}}$	Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожен гривню оборотних активів.
Термін окупності оборотних активів [25]	$TOOA = \frac{100\%}{P_{OA} (\%)}$	Показує за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в оборотні активи кошти.
Показники рентабельності фінансових ресурсів		
Рентабельність власного капіталу (ROE) [24]	$P_{BK} = \frac{\text{Чистий Прибуток}}{\text{Власний Капітал}_{CP}}$	Показує скільки гривень чистого прибутку отримує підприємство на 1 гривню власного капіталу підприємства.
Рентабельність інвестованого капіталу [24]	$P_{IK} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Інвестований Капітал}_{CP}}$ де інвестований капітал, як сума власного капіталу та довгострокових зобов'язань.	Показує скільки гривень чистого прибутку отримує підприємство на 1 гривню інвестованого капіталу підприємства.
Рентабельність (дохідність) сукупного капіталу [26]	$P_{CK} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Капітал підприємства}}$	Показує скільки гривень прибутку до оподаткування отримує підприємство на весь свій капітал.
Показники рентабельності виробничих ресурсів		
Рентабельність виробничих фондів [22]	$P_V = \frac{\text{Прибуток Основної Діяльності}}{\text{Виробничі фонди}_{CP}}$ де до виробничих фондів належать основні засоби, запаси та витрати майбутніх періодів.	Показує віддачу виробничих фондів та величину прибутку від основної діяльності на 1 гривню виробничих фондів.
Рентабельність персоналу [22]	$P_{PERC} = \frac{\text{Прибуток До Оподаткування}}{\text{ЗВОП}}$ де ЗВОП – загальні витрати підприємства на оплату праці як сума витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи	Показує скільки гривень прибутку до оподаткування отримує підприємство на 1 гривню витрат на оплату праці.
Рентабельність основних засобів [22]	$P_{OZ} = \frac{\text{Прибуток До Оподаткування}}{\text{Основні Засоби}_{CP}}$	Показує скільки гривень прибутку до оподаткування отримує підприємство на 1 гривню вкладену в основні засоби.
Рентабельність оборотних коштів [22]	$P_{OK} = \frac{\text{Прибуток До Оподаткування}}{\text{Оборотні Кошти}_{CP}}$	Показує скільки гривень прибутку до оподаткування отримує підприємство на 1 гривню оборотних коштів.

Джерело: складено автором на основі [22], [24-26]

Розрахунок наведених вище показників допоможе проаналізувати прибутковість функціонування підприємства за чотирма категоріями – це рентабельність реалізації, активів, фінансових та виробничих ресурсів. Таким чином вдасться визначити наскільки продукція підприємства є рентабельною та оцінити ефективність політики ціноутворення. Розрахунок наступної групи показників, а саме рентабельності активів та терміну їх окупності допоможе зрозуміти наскільки ефективно використовуються цей вид ресурсів для генерування прибутку. Завдяки цим розрахункам можна визначити рентабельність саме оборотних та необоротних активів. Якщо рентабельність оборотних активів є вищою ніж необоротних, то це може вказувати на швидкий оборот капіталу, що дозволяє підприємству швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури. Також це може вказувати на надлишок основних засобів у підприємства чи їхню застарілість. Тому для об'єктивного аналізу варто розрахувати та проаналізувати ще показники рентабельності виробничих ресурсів. Розрахунок показників з цієї категорії більш детально відобразить ефективність використання виробничих ресурсів, а саме виробничих фондів та їх фондівдачу, трудових ресурсів та оборотних коштів. Щодо показників рентабельності фінансових ресурсів, то вони відображають величину отриманого чистого прибутку на 1 гривню власного, інвестованого, сукупного капіталу підприємства.

Розрахунок всієї сукупності цих показників допоможе виявити високо рентабельні напрями діяльності, які можна буде вважати сильними сторонами функціонування підприємства. Також за допомогою цих показників вдасться визначити низько рентабельні та збиткові напрями діяльності, що потребуватимуть подальшого дослідження та розробки плану для підвищення показників рентабельності.

З метою розробки ефективного плану підвищення прибутковості функціонування підприємства потрібно провести додаткові розрахунки, аби

визначити величину приросту прибутку через зміну величини впливаючих факторів. Для цього використовують ефект важелю або його ще називають левериджем. Згідно трактуванню Черниша С.С., то левериджем називають важіль впливу на зміну структури активів і пасивів з метою отримання приросту прибутку [26]. У фаховій літературі виокремлюють три види левериджу, які представлені у таблиці 1.7 з відповідними формулами для розрахунку.

Таблиця 1.7 – Показники левериджу та формули розрахунку

Показник	Формула розрахунку	Значення показника
Виробничий (операційний) леверидж	$L_B = \frac{I_{\Pi}}{I_0}$ Де I_{Π} – індекс приросту прибутку від реалізації продукції; I_0 – індекс зміни обсягу реалізації продукції у натуральному вираженні	Розглядають як потенційні можливість впливу на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу продажу продукції та структури її собівартості.
Фінансовий леверидж	$L_{\Phi} = \frac{I_{\text{чп}}}{I_{\Pi}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$ Де $I_{\text{чп}}$ – індекс темпу приросту чистого прибутку; I_{Π} – індекс темпу приросту прибутку від реалізації продукції	Потенційна можливість впливу на формування прибутку за рахунок використання у покриття пасивів довготермінових позик і кредитів; зміна співвідношення власного та залученого капіталу.
Виробничо-фінансовий (сукупний) леверидж	$L_{\text{ВФ}} = L_B \times L_{\Phi}$	Якщо підприємство об'єднує операційний і фінансовий левериджі, то відбувається двоетапне посилення зміни обсягів продажу, що призводить до ще більшої зміни чистого прибутку на акцію.

Джерело: складено автором на основі [26]

Розрахунок показника виробничого (операційного) левериджу допомагає визначити зміну обсягу прибутку підприємства через зміну обсягу виробництва на один відсоток. На основі цього показника можна побудувати ефективний виробничий план, що сприятиме зростання прибутковості функціонування підприємства. Водночас не можна обмежуватися лише цим показником, оскільки на зміну прибутковості впливає також зміна обсягів та структури капіталу підприємства. Фінансовий леверидж дозволяє оптимізувати співвідношення між власними і залученими ресурсами і оцінити їх вплив на прибуток [23]. Для визначення сукупного впливу обох показників левериджу на зміну величину

прибутку підприємства, то необхідно розрахувати узагальнюючий показник виробничо-фінансового левериджу.

Також досить цікавим підходом до оцінки прибутковості функціонування підприємства є методика запропонована Дмитренком А.І., згідно якої спершу необхідно проаналізувати зміну величини балансового та чистого прибутку/збитку підприємства. Для даної категорії бажаною тенденцією є стає зростання прибутку підприємства. Динаміка обсягів прибутку, як кінцевого первинного фінансового показника, має за своїми позитивними темпами випереджати як зміну ресурсних параметрів (активів та витрат), так і темпи зростання доходів підприємства, тому правило підвищення ефективності діяльності має вигляд:

$$I_A \leq I_{Bc} \leq I_{Dc} \leq I_{Пдо}, \quad (1)$$

де I_A , I_{Bc} , I_{Dc} , $I_{Пдо}$, – індекси зміни обсягів відповідно активів, сукупних витрат, сукупних доходів та прибутку до оподаткування підприємства [22].

Згідно даної методики наступним кроком буде здійснено дослідження структури фінансового результату підприємства. Останню можна подати у розрізі: видів діяльності; структурних підрозділів або територіально та організаційно відокремлених відділень, філій, дочірніх підприємств; окремих продуктів і товарних груп тощо [22]. Детальний аналіз фінансового результату підприємства допоможе визначити прибуткові та збиткові види діяльності, структурні підрозділи та продукти. Отриману інформацію можна використати для подальшого розроблення плану підвищення прибутковості функціонування підприємства.

Використання представлених методик допоможе здійснити якісний та всебічний аналіз прибутковості функціонування підприємства та побудувати ефективний план для покращення результатів діяльності. Вибір методик та підходів аналізу прибутковості має здійснюватися з урахування поточної ситуації на підприємстві, особливостей його діяльності, галузі, масштабу, організаційно-правової форми, джерел фінансування тощо. Але варто пам'ятати, що об'єктивні

результати аналізу можна отримали лише за умови використання декількох методик, що допоможе дослідити всі аспекти функціонування підприємства.

1.3. Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства та їх характеристика

Незалежно від поточної фінансової ситуації, підприємства мають прагнути до підвищення своєї прибутковості, оскільки отримання прибутку є їхньою ключовою метою. Рентабельні підприємства можуть підвищувати обсяги свого прибутку, аби отримати додаткові ресурси для подальшого розвитку та розширення. Збиткові ж підприємства повинні виявити свої слабкі місця та всіма силами намагатися їх усунути, аби продовжувати свою діяльність та почати отримувати прибуток. Вчені-економісти виокремлюють багато напрямів для підвищення прибутковості функціонування підприємства в сучасних ринкових умов, але не всі запропоновані напрями є однаково ефективними для різних підприємств. Тобто, для кожного підприємства потрібно підбирати свої специфічні напрями підвищення прибутковості, оскільки даний процес вимагає індивідуального підходу та адаптації до конкретних умов господарювання.

У фаховій літературі представлена велика різноманітність напрямів для підвищення прибутковості функціонування підприємства. Переважно запропоновані напрями вказані для підприємств, що здійснюють виробництво товарів чи послуг, але без вказівки на галузь та вид діяльності. Тобто автори таких наукових праць пропонують універсальний підхід, який має коригуватися фахівцями конкретного підприємства під їхні потреби та особливості функціонування підприємства. Класифікація запропонованих напрямів є різною і здійснюється кожним автором на основі власного досвіду. Деякі з таких класифікацій наведені у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8 – Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства за авторами

Автор	Напрями підвищення прибутковості
Васильцова С. О., Майстро Р. Г., Литвин К. С. [27, с. 63-67]	<ol style="list-style-type: none"> 1) зниження собівартості продукції 2) диверсифікація виробництва; 3) впровадження бюджетування і фінансового планування; 4) зниження витрат; 5) відкриття нових ринків збуту; 6) конкурентна перевага; 7) збільшення обсягів реалізованої продукції; 8) продаж або здача в оренду невикористаного майна; 9) впровадження новітніх технологій і обладнання на виробництво; 10) реструктуризація.
Чазов Є. В. [28]	<ol style="list-style-type: none"> 1) Фактори, що пов'язані з реалізацією продукції. 2) Фактори, що пов'язані з використанням виробничого устаткування, сировини і матеріалів, та основних засобів. 3) Фактори пов'язані з використанням трудових ресурсів.
Жовтяк Г.А., Серьогіна Д. О., Жовтяк А. [29]	<ol style="list-style-type: none"> 1) Зниження внутрішньовиробничих витрат; 2) Технічне переозброєння; 3) Удосконалення стратегічної фінансової політики підприємства; 4) Удосконалення матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів; 5) Удосконалення організації виробництва і праці.
Гулик Т. В., Міхеєва А. М. [30, с. 69-74]	<ol style="list-style-type: none"> 1) Поліпшення використання основних фондів; 2) Підвищення продуктивності; 3) Економія матеріальних та енергетичних витрат; 4) Ліквідація непродуктивних витрат.

Джерело: складено автором на основі [27-30]

Проаналізувавши наведену у таблиці 1.8 інформацію бачимо, що підвищення прибутковості переважно пропонується досягнути за рахунок зменшення витрат, оновлення основних фондів, удосконалення методів управління виробничими ресурсами підприємства. Такий підхід є досить простим і універсальним та може швидко дати позитивні результати від впровадження. Однак підхід запропонований Васильцовою С.О., Майстро Р.Г., Литвин К.С заслуговує окремої уваги, оскільки ці автори більш комплексно та креативно підійшли до проблеми підвищення прибутковості функціонування підприємства та запропонували великий перелік можливих напрямів. Окрім вже зазначених універсальних напрямів вони

пропонують розширити виробництво за рахунок диверсифікації та збільшення обсягів, вийти на нові ринки збуту та ефективно використати обладнання, що простоює. Така стратегію не лише допоможе виправити проблеми господарювання підприємства, а й знайти нові шляхи для збільшення прибутку підприємства.

Існує велика різноманітність напрямів для підвищення прибутковості функціонування підприємства, що допомагає управлінському персоналу обрати найефективніші заходи для розв'язання посталих проблем. Класифікація напрямів може здійснюватися за різними критеріями, наприклад за сферами впливу, факторами, часом реалізації, рівнем охоплення тощо. Запропоновані фахівцями та вченими напрями доцільно було б класифікувати за сферами впливу з відповідною деталізацією заходів. Один із можливих варіантів класифікації напрямів наведено на рисунку 1.2.

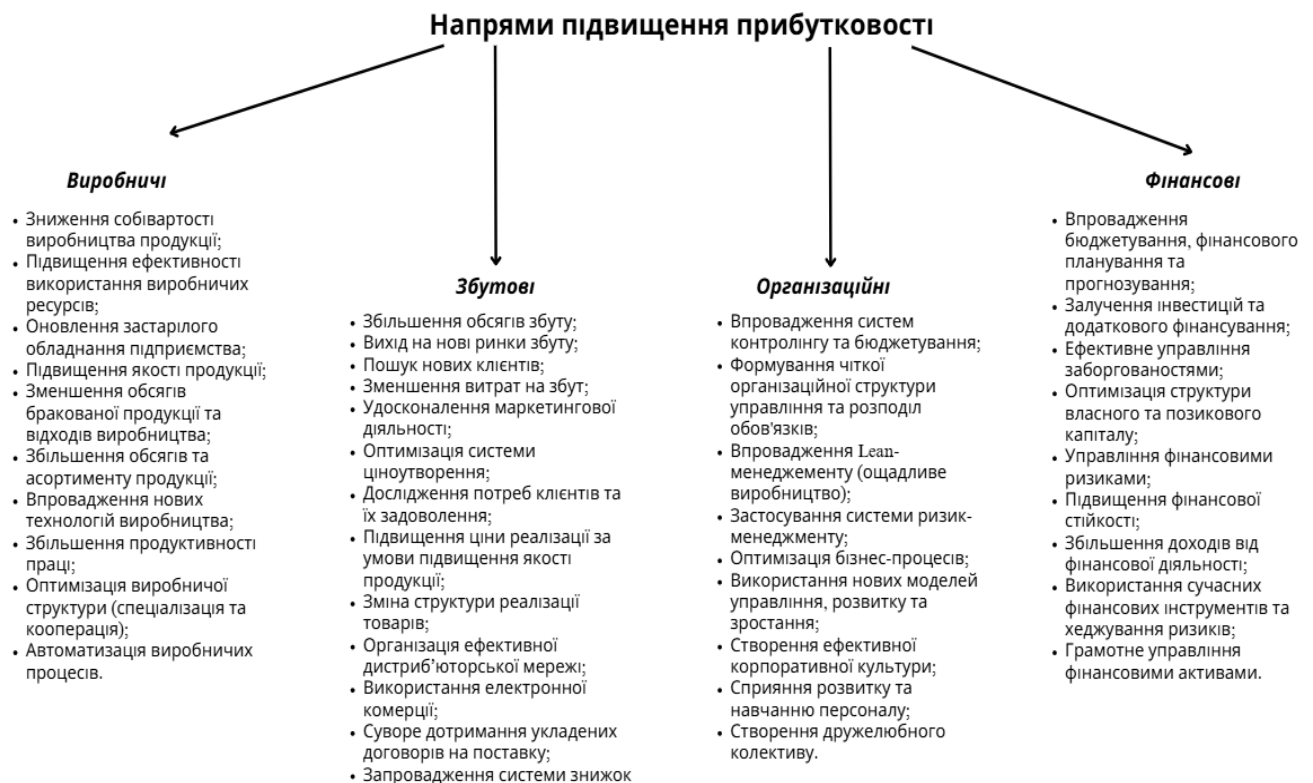


Рисунок 1.2 – Класифікація напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства за сферами впливу

Джерело: складено автором на основі [27], [28]

Згідно рисунку 1.2 бачимо, що можна виокремити чотири основні напрями підвищення прибутковості за сферами впливу. Виробничий напрям є одним з найважливіших, якщо не найголовнішим для більшості підприємств, що виробляють товари чи надають послуги необхідні споживачам. Адже саме виробничий процес генерує левову частку доходу та створює основу для діяльності підприємства. Тому ефективність перебігу цих процесів безпосередньо впливає на прибутковість функціонування підприємства. Наприклад, за рахунок заміни чи модернізації старого обладнання та ефективного управління ресурсами підприємства вдасться зменшити собівартість продукції та збільшити прибутковість підприємства. Водночас для більшої результативності даного напрямку варто детально розглянути інші аспекти виробництва та застосувати заходи спрямовані на покращення виробничого процесу.

Збутовий напрям пов'язаний з самим процесом просування та реалізації продукції та послуг. Створення нових продуктів, розширення ринків збуту та проведення ефективної маркетингової кампанії сприятиме збільшенню прибутковості функціонування підприємства. Однак для вказаного переліку заходів необхідно провести додаткове та всебічне дослідження, що вказуватиме на необхідність проведення цих заходів. Оскільки може бути ситуація коли споживачі не потребуватимуть нових продуктів і більшої рекламної кампанії, а вся проблема полягатиме у низькій якості продукції чи її високій вартості через певні фактори.

Організаційний напрям пов'язаний із вдосконаленням структури управління на підприємстві та створенням сприятливого організаційного середовища. Неправильно побудована організаційна структура компанії та нераціональний розподіл обов'язків серед працівників може спричинити неефективне використання ресурсів, низькоефективну управлінську структуру і в результаті призвести до збитковості підприємства. Для усунення цих проблем потрібно здійснити різні дослідження такі, як опитування працівників, експертне оцінювання та аналіз

адміністративних витрат підприємства. Визначивши основні проблеми даного напрямку можна застосувати заходи представлені на рисунку 1.2.

Фінансовий напрям пов'язаний з ефективним управлінням капіталу підприємства та оптимізацією всіх фінансових операцій. Застосування класичного підходу бюджетування та прогнозування на підприємстві допоможе визначити основні напрями витрат та джерел доходів підприємства. Відслідкування фінансових потоків підприємства дозволить побудувати ефективну структуру управління ними.

Отже, всі вказані напрями є надзвичайно важливими у процесі підвищення прибутковості функціонування підприємства. Комплексне дослідження всіх сфер діяльності підприємства допоможе досягнути найкращих результатів та виправити проблемні моменти у функціонуванні підприємства.

Одним із найпоширеніших заходів збільшення прибутковості функціонування підприємства є зменшення собівартості виробництва продукції. Вказаний захід має багато складових компонентів на які можна ефективно впливати та швидко отримувати результат. У фінансовій звітності підприємства, а саме у звіті про фінансові результати можна знайти величину собівартості реалізованої продукції. Вказаний показник є одним із найвпливовіших факторів формування прибутку підприємств, оскільки він узагальнює витрати підприємства у процесі виробництва продукту та переважно є причиною збитковості підприємства.

Зменшення собівартості реалізованої продукції сприятиме збільшенню прибутку підприємства, оскільки різниця між виручкою від реалізації продукції та її собівартістю формує валовий прибуток з якого вираховують всі нерозподілені витрати та отримують величину чистого прибутку (збитку). Першочерговий аналіз показника собівартості реалізованої продукції може допомогти оперативно виявити проблеми в господарській діяльності підприємства.

З метою визначення високо витратних складових формування собівартості необхідно провести детальне дослідження формування цієї величини, аналіз структури собівартості та факторів впливу на неї. Для цього можна виконати дедукційний, факторний, кореляційний аналізи та підібрати заходи. Таке дослідження допоможе виявити резерви для оптимізації витрат та підвищення прибутковості функціонування підприємства. Орієнтовний перелік заходів наведений на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 – Шляхи зменшення собівартості реалізації продукції з метою збільшення прибутковості функціонування підприємства

Джерело: складено автором на основі [27-30]

Згідно інформації представленої вище бачимо, що існує багато способів впливу і вказаний перелік не є вичерпним, оскільки кожне підприємство має власні особливості діяльності, що вимагає створення особливого підходу для підвищення прибутковості. Наприклад, комунальні підприємства України, що надають послуги населенню по водопостачанню, водовідведенню, догляду за прибудинковими територіями у переважній більшості є збитковими. Така ситуація може бути пов'язана з тим, що собівартість наданих послуг є надзвичайно високою, і це викликає суттєву втрату прибутку. У даному випадку корисним буде здійснити оновлення основних фондів та впровадження сучасного обладнання, оскільки це дозволить скоротити витрати на ресурси (паливо, електроенергія, запчастини) [31].

Отже, у процесі дослідження прибутковості функціонування підприємства та виборі заходів впливу на неї варто враховувати законодавчі, нормативні, галузеві та технологічні фактори, які є характерними для того чи іншого підприємства. Тобто, дане питання потребує детального та глибокого дослідження особливостей господарської діяльності суб'єкта господарювання та професійного підходу до вирішення поставлених завдань. .

Висновки до розділу 1

Отримання прибутку є основною метою створення підприємства у сучасних ринкових умовах. Окрім цього, прибуток є надзвичайно важливим для розвитку як самого підприємства, так і для країни в цілому. Ретроспективний аналіз поняття «прибуток» показав, що перші уявлення про нього як про економічну категорію сягають часів Середньовіччя та були відображені у працях Фоми Аквінського. Подальша еволюція поглядів на це поняття пройшла довгий та складний шлях, що відображає зміни в економічних системах та наукових підходах. Порівняльний аналіз з сучасними вітчизняними та іноземними трактування цього поняття показав, що вони мають багато чого спільного, але відмінності між ними переважно

сформовані за рахунок різного світосприйняття та досвіду авторів. Було визначено, що прибуток - це результат господарської діяльності суб'єкта господарювання, що отриманий у процесі ефективного використання капіталу, підприємницьких здібностей, ресурсів та інших навичок підприємця і розраховується як різниця валового доходу та валових витрат понесених в ході здійснення господарської діяльності. Поняття «прибутковість» тісно пов'язане з поняттям «прибуток», оскільки воно вказує на здатність підприємства отримувати прибуток та є індикатором для аналізу ефективності його діяльності. Аналіз різних підходів до трактування прибутковості показав, що дану величину можна оцінити через обсяг прибутку та показники рентабельності.

Для дослідження прибутковості функціонування підприємства існує чимало методик, що представлені у фаховій літературі. Кожен автор використовує для оцінки прибутковості власний перелік показників та методів, однак певні моменти у підходах мають дещо спільне. Більшість розглянутих методик пропонують розрахунок показників рентабельності, аби визначити ефективність використання виробничих ресурсів підприємства. Досить ефективним методом для оцінки прибутковості є побудова багатофакторної мультиплікативної моделі, яка допомагає визначити кількісний вплив кожного фактора на зміну результативного показника (прибутку). Також було запропоновано розрахувати показники левериджу, що відображають потенційну можливість збільшення величини прибутку за рахунок збільшення обсягів виробництва та зміни співвідношення структури капіталу. Використання вказаних методик сприятиме всебічному та якісному аналізу прибутковості підприємства.

З метою підвищення прибутковості функціонування підприємства використовують різноманітні напрями та заходи. Проаналізувавши велику кількість наукових праць було виявлено, що більшість з них пропонують універсальний підхід, який варто коригувати під потреби конкретного підприємства та

доповнювати власними заходами. На основі цього було сформовано власну класифікацію напрямів за сферами впливу. Вказана класифікація складається з чотирьох основних сфер: виробничої, збутової, організаційної, фінансової. Також було охарактеризовано кожну зі сфер та детально проаналізовано вплив зменшення величини собівартості реалізованої продукції на прибуток підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

2.1. Господарсько-правові засади та загальна характеристика функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» є національним виробником та постачальником ветеринарних препаратів і кормових сумішей для сільськогосподарських тварин. Вказане товариство є відокремленим структурним підрозділом ПРАТ «ВНП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» та володіє власним заводом по виробництву кормів та преміксів у селі Плахтянка Макарівського ОТГ Бучанського району, який випускає продукцію під торговою маркою «Плахтянські корми» (рисунок 2.1). Таким чином історія ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» почалася ще 1995 році із заснування акціонерного товариства, продовжилася у 2004 році коли було реконструйовано Плахтянський завод та на базі якого почалося виробництва преміксів, а вже в 2010 році було засновано відповідне товариство діяльність якого буде проаналізовано у цій роботі.



Рисунок 2.1 – Виробничі потужності «Плахтянські корми»

Джерело [32]

Основну інформацію про дане товариство наведено у таблиці 2.1, де можна дізнатися про господарсько-правові засади функціонування підприємства.

Таблиця 2.1 – Основна інформація про ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ
Скорочена назва	ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»
Код ЄДРПОУ	37051349
Дата реєстрації	21.12.2010
Розмір статутного капіталу	5 000 000,00 грн
КВЕД	Основний: 10.91 Виробництво готових кормів для тварин що утримуються на фермах Інші: 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 75.00 Ветеринарна діяльність
Масштаб діяльності	Мале підприємство
Особливості	Зареєстровано 6 ліцензій
Філософія товариства	«Здорові тварини – здорова нація»

Джерело: складено автором на основі [33]

Організаційна структурна схема інтегрованої системи управління ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» передбачає, що на чолі підприємства стоїть директор, якому підпорядковуються виконавчий та комерційний директори, а також начальники різних відділів (додаток Г). Вказана структура товариства є комплексною та багаторівневою, що викликано різноманітністю видів діяльності та специфікою самого суб'єкта господарювання. Середньорічна кількість працівників товариства за 2024 рік становила 78 осіб. Такої кількості працівників є достатньо для забезпечення процесу виробництва, оскільки більшість виробничих процесів автоматизовані, що в свою чергу сприяє зменшенню негативного впливу людського фактору.

ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» зазначає, що їхня система виробництва відповідає міжнародним стандартам якості на всіх етапах виробництва та зберігання продукції та займає провідні позиції на ринку [34]. Також компанія володіє міжнародним сертифікатом якості GMP+, що підтверджує високу якість технологій виробництва продукції та її постачання. Компанія провадить свою діяльність за принципом «бути ближчим до споживача і його потреб», тому продукція проходить суворий контроль на всіх етапах виробництва. Також УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ має власну лабораторію, що оснащена сучасним обладнанням та ретельно перевіряє власну продукцію.

Науково-виробниче підприємство дуже цінує своїх клієнтів, тому його стратегією є довгострокове та відповідальне партнерство зі своїми клієнтами. Товариство надає своїм постійним клієнтам безкоштовні послуги з наукового супроводження, використовує сучасні розрахункові програми та виконує лабораторні дослідження сировини клієнтів. Такий підхід свідчить про високу репутаційну та соціальну складову діяльності підприємства.

Як вже було зазначено раніше, товариство спеціалізується на виробництві ветеринарних препаратів та кормових сумішей для сільськогосподарських тварин. Однак якщо детальніше розглядати продукцію підприємства, то можна виокремити дві основні групи та шість підгруп. До груп відносяться ветеринарні препарати та готова продукція, а до підгруп готової продукції - комбікорми, БМВД (білково-мінеральна вітамінна добавка), премікси, бленди, ЗНМ (замінники незбираного молока) та ветеринарні препарати. У свою чергу вказані підгрупи поділяються на ще менші складові, які сформовані на основі товарних характеристик таких, як вага фасування та вид споживача (свині, ВРХ, кури, тощо).

Річні обсяги виробництва продукції ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за останні п'ять років наведені на рисунку 2.2.

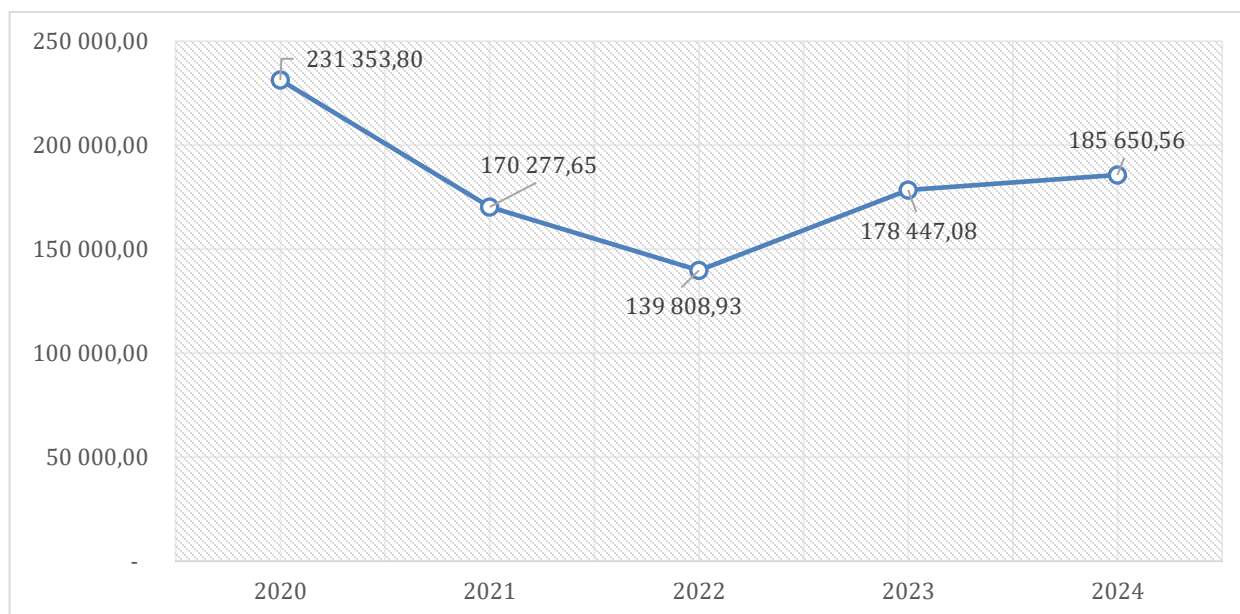


Рисунок 2.2 – Обсяги виробництва продукції за період 2020-2024 рр., тис. грн

Джерело: складено автором

Динаміка обсягів виробництва за вказаний період відображає негативну тенденцію до зменшення з 2020 по 2022 рр. Скорочення обсягів виробництва за вказаний період становило 91544,86 тис грн, що могло бути викликано як кризою COVID-19, так і повномасштабною війною. Найбільш тяжким періодом в діяльності підприємства був саме 2022 рік, оскільки населений пункт, де розташоване підприємство потрапило під окупацію та не могло продовжувати свою діяльність протягом певного періоду через, що було отримано вказані втрати обсягів виробництва і в свою чергу прибутку. Однак вже з 2023 року підприємство почало відновлювати обсяги виробництва та в 2024 році вони становили 185650,56 тис. грн, що звичайно є нижчим за показники до пандемії на 19,8%, але є вищим за показник 2022 року на 32,8%. Отже, досліджуване товариство отримало певні втрати обсягів виробництва через кризовий період 2020-2022 рр, однак відновлює свою потужність виробництва стрімкими темпами.

Структуру виробництва продукції за вказаним раніше розподілом для досліджуваного товариством за 2024 рік можна побачити на рисунку 2.3.

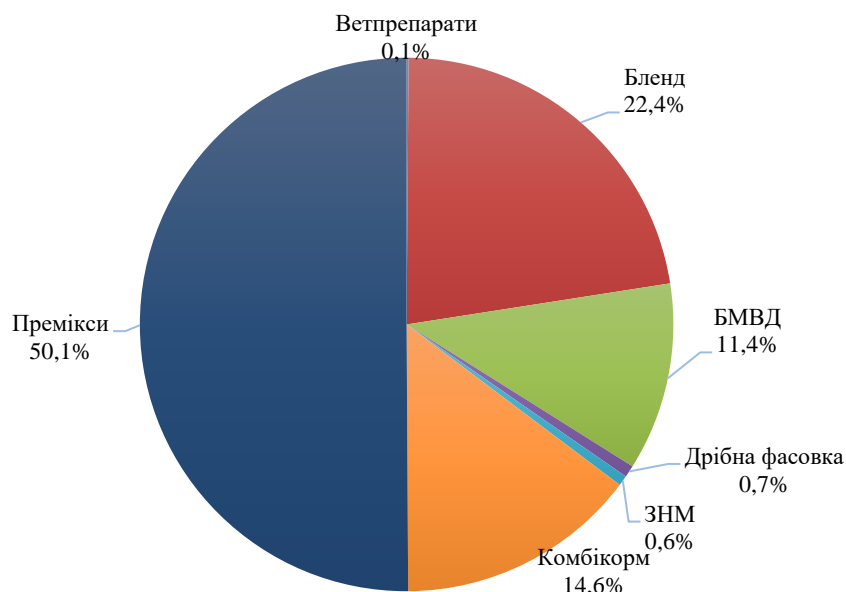


Рисунок 2.3 – Структура виробництва продукції за 2024 рік

Джерело: складено автором

Згідно відображеної структури виробництва продукції бачимо, що найбільшу частку займають саме премікси (50,09%) та бленди (22,42%). Така категорія як дрібна фасовка та ЗНМ не користуються великим попитом, тому їхня частка у структурі виробництва не становить 1%. Також варто зазначити, що така група як ветеринарні препарати у структурі становить лише 0,1%, а свою чергу група готової продукції складає 99,9% оскільки вона об'єднує решту підгруп.

Отже, підприємство спеціалізується на виробництві готової продукції, ніж на ветеринарних препаратах і найбільш важливими категоріями продукту є саме премікси та бленди для сільськогосподарських тварин.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

З метою виконання якісної оцінки прибутковості функціонування підприємства спочатку потрібно здійснити аналіз фінансово-економічного стану підприємства. Вказані дослідження дозволяють виявити основні зміни та тенденції,

що відбуваються з майном, капіталом, зобов'язаннями та результатами діяльності підприємства. Також ця інформація слугує основою для подальшого проведення аналізу з виявлення явних та неявних взаємозв'язків між факторними показниками та результируючим показником, а саме прибутковістю функціонування підприємства.

Фінансово-економічний аналіз підприємства дозволяє проаналізувати ефективність процесу господарювання та використання ресурсів, визначити проблемні аспекти в діяльності, оцінити фінансову стійкість та платоспроможність, виявити резерви для підвищення ефективності діяльності та допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Проведення аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» почнемо саме з дослідження динаміки структури активів підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Динаміка та структура активів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Назва рядка	2022		2023		2024		Відхилення 2024 до 2022	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Необоротні активи								
Нематеріальні активи	47,4	0,07%	52,2	0,08%	40,5	0,05%	-6,9	-14,6%
Незавершені капітальні інвестиції	790,3	1,1%	734,8	1,1%	934,6	1,1%	144,3	18,3%
Основні засоби	8728,0	12,4%	10005,5	14,6%	9610,7	11,2%	882,7	10,1%
Усього за розділом I	9565,7	13,6%	10792,5	15,8%	10585,8	12,4%	1020,1	10,7%
II. Оборотні активи								
Запаси:	37370,7	53,3%	31838,5	46,6%	41677,4	48,8%	4306,7	11,5%
<i>у тому числі готова продукція</i>	5928,9	8,4%	1696,1	2,5%	2231,5	2,6%	-3697,4	-62,4%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	19945,5	28,4%	21921,9	32,1%	25984,2	30,4%	6038,7	30,3%

Продовження таблиці 2.2

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	158,2	0,2%					-158,2	-100,0%
у тому числі з податку на прибуток	150,9	0,2%					-150,9	-100%
Інша поточна дебіторська заборгованість	1158,1	1,7%	460,2	0,7%	2884,5	3,4%	1726,4	149,1%
Гроші та їх еквіваленти	1158,9	1,7%	2758,7	4,0%	3783,7	4,4%	2624,8	226,5%
Витрати майбутніх періодів	241,7	0,3%	48,8	0,1%	126,0	0,1%	-115,7	-47,9%
Інші оборотні активи	574,9	0,8%	515,5	0,8%	442,8	0,5%	-132,1	-23,0%
Усього за розділом II	60608,0	86,4%	57543,6	84,2%	74898,6	87,6%	14290,6	23,6%
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття								
Баланс	70173,7	100,0%	68336,1	100,0%	85484,4	100,0%	15310,7	21,8%

Джерело: складено автором

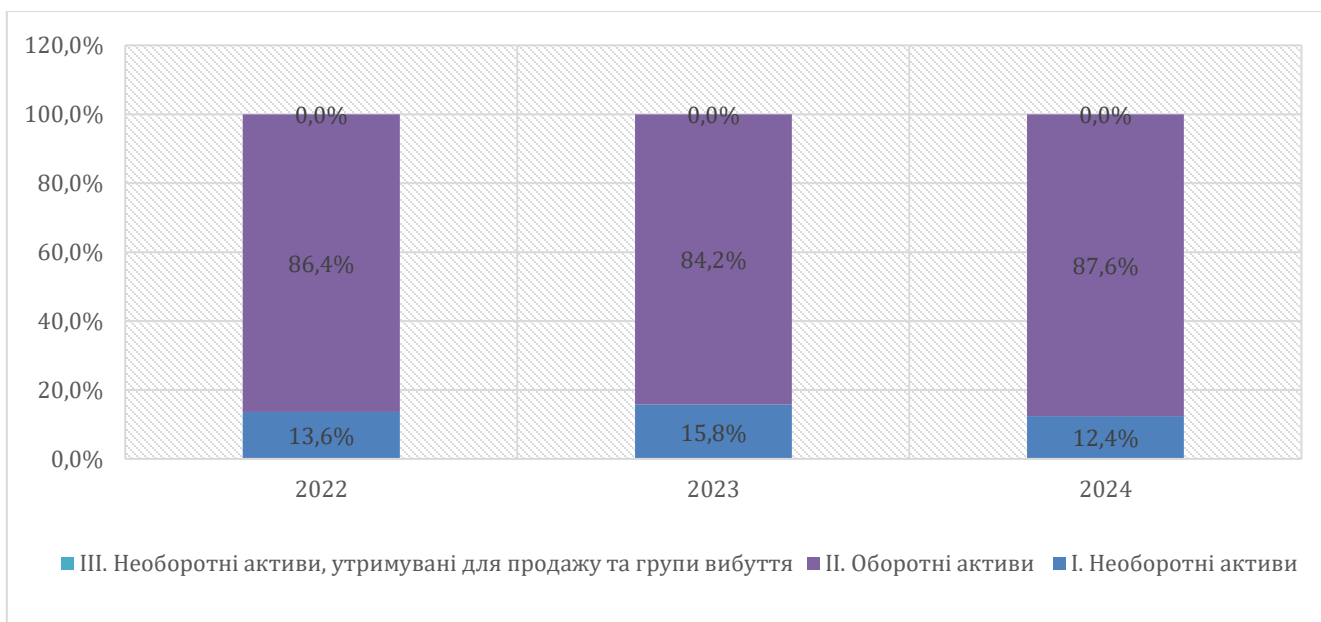


Рисунок 2.4 – Структура активів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором

Необоротні активи підприємства у структурі балансу займають від 12,4% до 15,8% протягом 2022-2024 рр. Найвагомішу частину в даному розділі складають

оборотні засоби підприємства вартість яких у 2024 році була на 10,1% більша, ніж у 2022 році і становила 9,610 млн. грн. Зростання даного показника за вказаний період може бути викликане купівлею та введенням в експлуатацію нового обладнання на підприємстві. Щодо частки нематеріальних активів у структурі балансу товариства, то вона є мізерною (менше 1%). Така ситуація пов'язана з тим, що більшість активів цього виду належить саме материнській компанії ПРАТ «ВНП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ», яка керує ними.

Структура активів підприємства розподілена таким чином, що левову частку займають оборотні активи підприємства (від 84,2% до 87,6% в залежності від періоду). Найбільшу частку в структурі оборотних активів відведено саме під запаси і вона знаходиться в межах 46,6%-53,3% від всієї валюти балансу. Друге місце за величиною належить дебіторській заборгованості за товари, роботи, послуги і становить 30,4% або 25,984 млн. грн у 2024 році. Така ситуація хоч здається небезпечною для підприємства, однак варто зазначити, що виробники ветеринарних препаратів часто співпрацюють з фермерськими господарствами за таким принципом. Переважно це пов'язано з тим, що дебітори є постійними покупцями, які сумлінно сплачують за своїми зобов'язаннями в міру наявності вільних обігових коштів. Однак для ефективного господарювання підприємству необхідно постійно моніторити показник дебіторської заборгованості, аби не мати проблем в майбутньому. Цікавим показником для розгляду є дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, що з'явилася у балансі в 2022 році та в наступні роки не була відмічена.

Також необхідно провести аналіз динаміки та структури пасивів підприємства, аби визначити основні джерела фінансування діяльності ТОВ «ВНП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка та структура пасивів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Назва рядка	2022		2023		2024		Відхилення 2024 до 2022	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	5000,0	7,1%	5000,0	7,3%	5000,0	5,8%	-	0,0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	28264,6	40,3%	30404,4	44,5%	29773,1	34,8%	1508,5	5,3%
Усього за розділом I	33264,6	47,4%	35404,4	51,8%	34773,1	40,7%	1508,5	4,5%
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення								
	1531,5	2,2%	2823,6	4,1%	18021,3	21,1%	16489,8	1076,7%
III. Поточні зобов'язання								
Поточна кредиторська заборгованість за:								
<i>товари, роботи, послуги</i>	10515,5	15,0%	5613,2	8,2%	3544,4	4,1%	-6971,1	-66,3%
<i>розрахунками з бюджетом</i>	920,8	1,3%	1711,2	2,5%	2297,9	2,7%	1377,1	149,6%
<i>у тому числі з податку на прибуток</i>			73,8	0,1%	213,3	0,2%	213,3	
<i>розрахунками зі страхування</i>	270,5	0,4%	262,2	0,4%	302,0	0,4%	31,5	11,6%
<i>розрахунками з оплати праці</i>	1023,8	1,5%	981,8	1,4%	1046,4	1,2%	22,6	2,2%
Інші поточні зобов'язання	22647,0	32,3%	21539,7	31,5%	25499,3	29,8%	2852,3	12,6%
Усього за розділом III	35377,6	50,4%	30108,1	44,1%	32690,0	38,2%	-2687,6	-7,6%
Баланс	70173,7	100,0%	68336,1	100,0%	85484,4	100,0%	15310,7	21,8%

Джерело: складено автором

Структура пасивів підприємства сформована наступним чином (рис. 2.5).

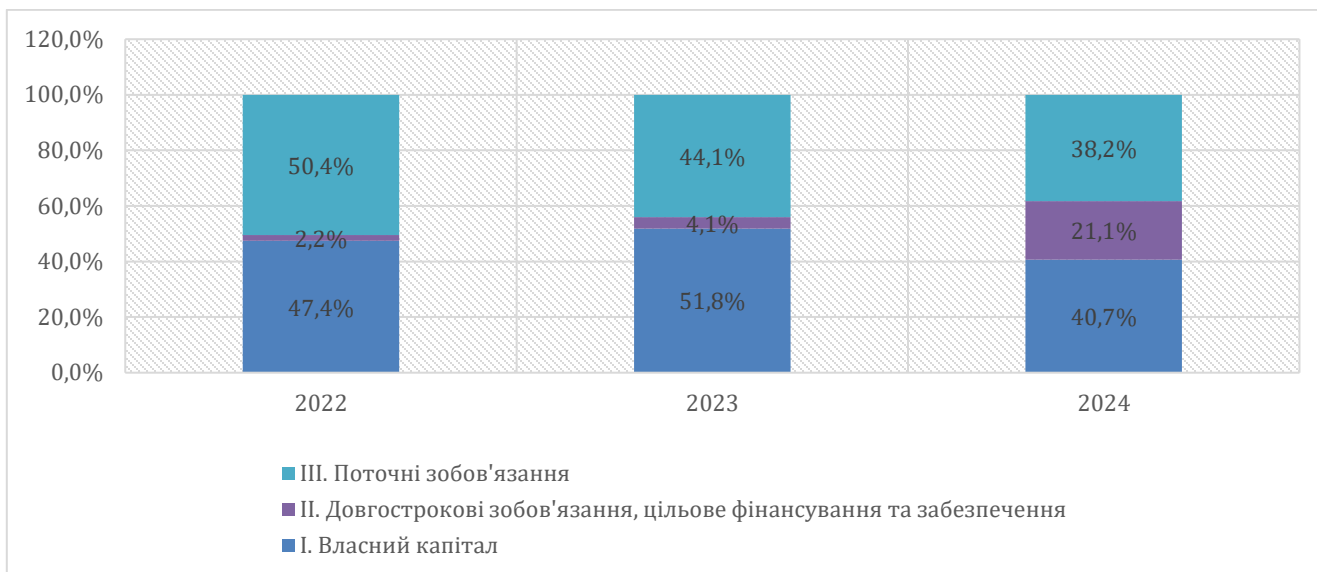


Рисунок 2.5 – Структура пасивів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором

Власний капітал підприємства у 2024 році становить 40,7% від величини балансу, де левову частку складає нерозподілений прибуток (34,8% або 29,773 млн грн). Частка зареєстрованого (пайового) капіталу не є великою і становить рівно 5 млн. грн. Тобто суттєву роль у розділі власного капіталу відіграє саме щорічний нерозподілений прибуток, що робить даний розділ більш динамічним та залежним від результатів діяльності підприємства. Наприклад, власний капітал підприємства у 2024 році на 4,5% або на 1,5 млн. грн більший ніж це було у 2022 році.

Щодо частки другого розділу в балансі підприємства, а саме довгострокових зобов'язань, цільового фінансування та забезпечення, то у 2024 році їхня частка дорівнювала 21,1%. Абсолютне відхилення даного показника у 2024 році до 2022 року в грошовому вимірі становило 16,489 млн. грн. Така динаміка викликана тим, що ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» отримало довгостроковий кредит від банку в розмірі 15 млн. грн у 2024 році.

Частка третього розділу у структурі балансу у 2024 році займає 38,2%, що менше за частку у 2022 році на 12,2% (станом на кінець 2022 року частка

дорівнювала 50,4%). Досить вагоме значення у цьому розділі посідають інші поточні зобов'язання і становить 29,8% або 25,499 млн. грн.

Валюта балансу підприємства у 2024 році становила 85,4844 млн. грн, що у відносному вимірі на 21,8% більше ніж у 2022 році. Зростання даного показника було викликано насамперед зростанням величини розділу 2 на 16,489 млн. грн у грошовому або 1076,7% у відносному вимірі за період 2022-2024 рр. Також досить суттєвого зростання за аналізований період зазнав показник поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, який зріс на 1,377 млн грн або це на 149,6% більше ніж у 2022 році. За аналізований період відбулося зменшення величини поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 66,3% або це 6,971 млн грн. Отже, довгострокові зобов'язання підприємства суттєво зросли за період 2022-2024 рр., а поточні зобов'язання підприємства зменшилися на 7,6% за аналізований період.

Для якісного проведення аналізу фінансово-економічного стану підприємства також потрібно розрахувати фінансові показники. До них відносять показники ліквідності, які застосовуються для оцінки здатності суб'єкта господарювання швидко та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання (табл. 2.4 та рис. 2.6)

Таблиця 2.4 – Показники ліквідності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
				2024 до 2022	2024 до 2022
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,033	0,092	0,116	0,083	253,3%
Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	0,657	0,854	1,016	0,359	54,7%
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	1,713	1,911	2,291	0,578	33,7%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

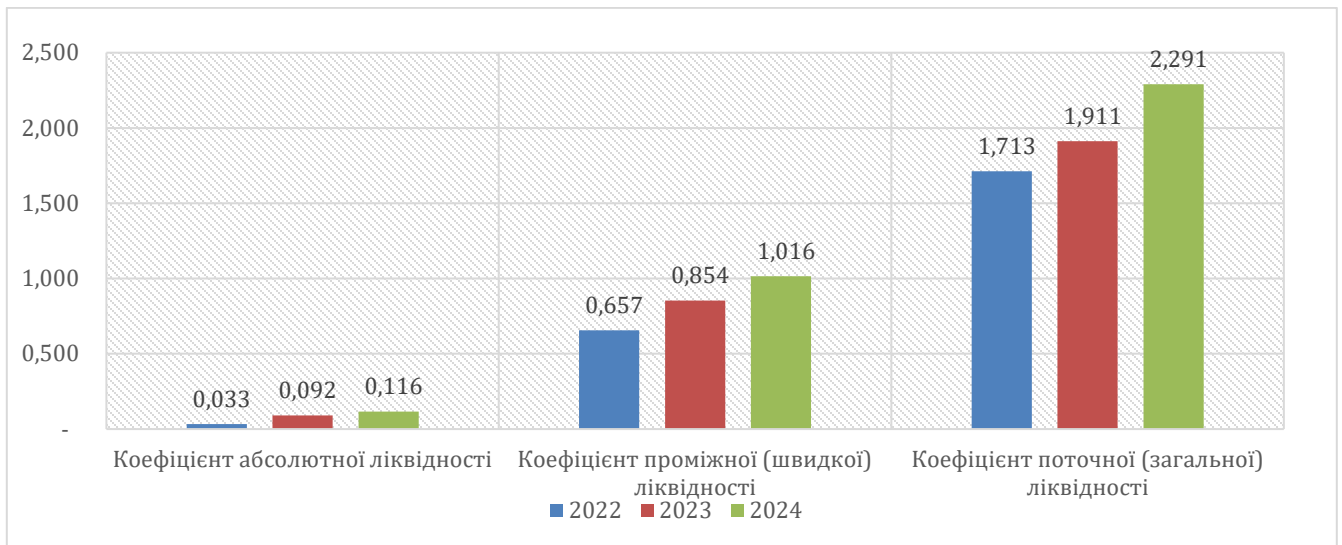


Рисунок 2.6 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «НВП
«УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Упродовж 2022-2024 рр. абсолютна ліквідність підприємства є нижчою за нормативне значення, що вказує на недостатність грошових коштів у підприємства на негайне погашення поточних зобов'язань. Однак тенденція даного показника є позитивною і спостерігається його зростання приблизно у 2,5 рази з величини 0,033 у 2022 році до 0,116 у 2024 році. Вказане зростання було спричинене збільшення грошових коштів на рахунках підприємства та зменшенням величини поточних зобов'язань.

Коефіцієнт проміжної ліквідності або його ще називають коефіцієнтом швидкої ліквідності відображає частку поточних зобов'язань підприємство може погасити завдяки своїм високоліквідним активам. Даний показник протягом 2022-2024 рр. відповідає вимогам нормативного значення і має тенденцію до зростання. Наприклад, у 2022 році підприємство могло погасити 65,7% своїх поточних зобов'язань за рахунок високоліквідних активів, а в 2024 році погасити 101,6% поточних зобов'язань, що майже вдвічі більше ніж це було можливо у 2022 році.

Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності відповідає нормативному значення і протягом аналізованого періоду є вищим за 0,6 вимоги нормативу. За

період 2022-2024 рр. відбулося зростання показника на майже 34%. Таким чином можна стверджувати про те, що товариство є забезпеченим оборотними активами і зможе вчасно погасити свої поточні зобов'язання у разі необхідності.

Детальне дослідження рівня ліквідності балансу товариства за останній рік дозволить визначити, де саме суб'єкт господарювання має дефіцит активів. Таким чином буде проведено аналіз ліквідності за основними групами активів та пасивів в залежності від терміновості погашення (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2024 рік

Актив	2024		Пасив	2024		Платіжний надлишок	
	на початок періоду	на кінець періоду		на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду
Високоліквідні активи (A1)	2758,70	3783,70	Найтерміновіші зобов'язання (П1)	30108,10	32690,00	- 27349,40	- 28906,30
Швидколіквідні активи (A2)	22382,10	28868,70	Короткострокові пасиви (П2)	-	-	22382,10	28868,70
Повільноліквідні активи (A3)	32402,80	42246,20	Довгострокові пасиви (П3)	2823,60	18021,30	29579,20	24224,90
Важколіквідні активи (A4)	10792,50	10585,80	Постійні пасиви (П4)	35404,40	34773,10	- 24611,90	- 24187,30

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Детальне дослідження величини активів за рівнем ліквідності дозволив виявити, що товариство має платіжний дефіцит пов'язаний з високоліквідними активами (A1), який становить 28,906 млн грн. на кінець 2024 року. Щодо швидколіквідних активів (A2) та короткострокових пасивів (П2), то підприємство немає короткострокових кредитів у банках, що дозволило отримати платіжний надлишок у розмірі 28,868 млн. грн у кінці 2024 року. Довгострокові пасиви (П3) підприємства покриваються повільноліквідними активами (A4) підприємства з надлишком у розмірі 29,579 млн грн та 24,224 млн. грн на початку та вкінці 2024

року відповідно. Однак постійні пасиви (П4) не в повній мірі покриваються важколіквідними активами (А4) і мають дефіцит у розмірі 24,187 млн. грн.

Підприємству варто звернути увагу на величину дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, оскільки в балансі підприємства вона займає близько 30% та становить майже 26 млн. грн. Виведення грошових коштів зі статті дебіторської заборгованості дозволить збільшити рівень поточної ліквідності та усунути платіжний дефіцит високоліквідних активів (А1) та найтерміновіших зобов'язань (П1). Щодо платіжного дефіциту за рівнем А4 та П4, то він пов'язаний з тим, що дане товариство є частиною великого акціонерного товариства, що і профінансувало його заснування та оснащення.

Важливим етапом буде дослідження ефективності структури балансу, а саме використання власних та позикових фінансових ресурсів. Проведення аналізу платоспроможності підприємства дозволить визначити чи достатньо у суб'єкта господарювання ресурсів для своєчасного виконання своїх зобов'язань (табл. 2.6 та рис. 2.7)

Таблиця 2.6 – Аналіз платоспроможності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення 2024 до 2022	Відносне відхилення 2024 до 2022
	2022	2023	2024		
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,474	0,518	0,407	-0,067	-14,2%
Коефіцієнт фінансової залежності	2,110	1,930	2,458	0,349	16,5%
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,526	0,482	0,593	0,067	12,8%
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,496	0,559	0,618	0,122	24,6%
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,901	1,075	0,686	-0,216	-23,9%
Коефіцієнт Бівера	0,069	0,114	0,089	0,020	28,4%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

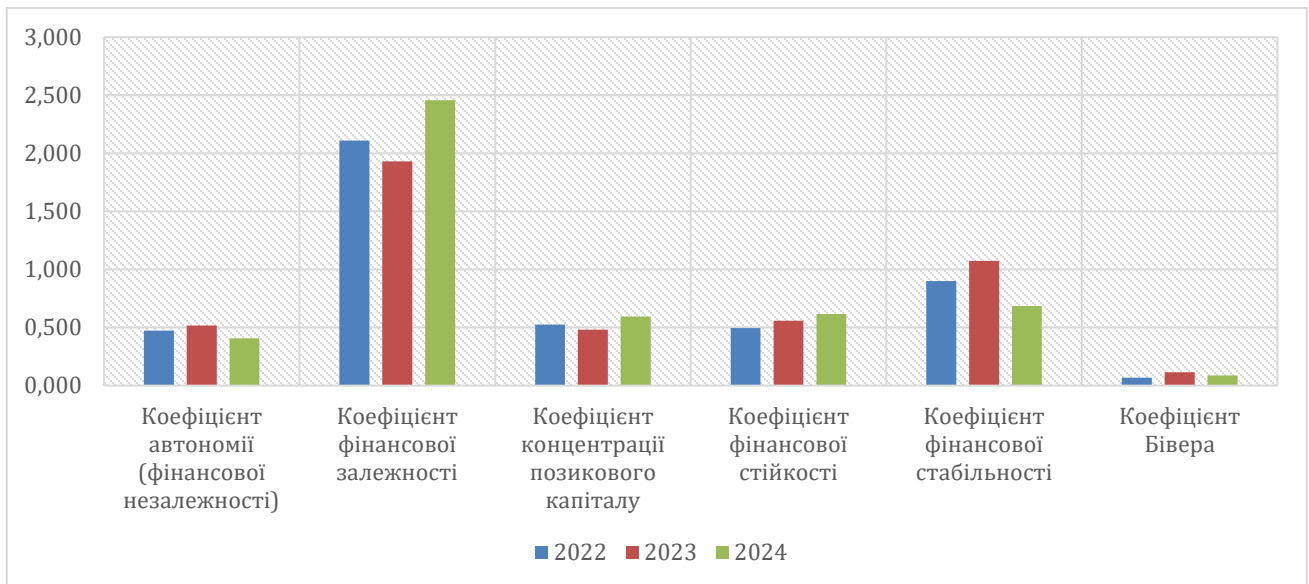


Рисунок 2.7 - Динаміка показників платоспроможності ТОВ «НВП
«УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Коефіцієнт автономії за період 2022-2024 рр. відповідає нормативному значення лише у 2023 році та дорівнює 0,518. У 2022 та 2024 році цей показник наближається до нормативного значення, однак не досягає його. Таким чином, у 2024 році товариство є автономним лише на 40,7%, а решта 59,3% пасивів підприємства сформовано за рахунок позикових коштів та зобов'язань. Така ситуація пов'язана з тим, що у 2022 та 2024 рр. підприємство мало менший показник нерозподіленого прибутку в розділі власного капіталу, а баланс був значно вищим ніж у 2023 році. Оберненим до цього показника є коефіцієнт фінансової незалежності, що показує скільки запозичених коштів підприємство використовує на кожен гривню власного капіталу. За даним показником спостерігається аналогічна тенденція, тобто у 2022 та 2024 рр. спостерігається певна залежність від позикових коштів. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу вказує на порушення балансу між власними та позиковими коштами у 2022 та 2024 рр. наприклад, у 2024 році на 1 гривню всіх коштів підприємства припадає 0,593 грн. позикового капіталу.

Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує рівень платоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. Протягом аналізованого періоду значення показника не відповідає нормативному значенню. Так у 2024 році підприємство може фінансувати 61,8% своїх активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань, а бажаним рівнем є 70-90%.

Коефіцієнт фінансової стабільності за 2022-2024 рр. відповідає нормативному значенню, що вказує на здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями в середньостроковій перспективі. Максимального значення даний показник досяг у 2023 році і вказував, що на 1 гривню довгострокових та короткострокових зобов'язань припадає 1,07 грн власних коштів. Зменшення даного показника у 2024 році до рівня 0,686 пов'язане з отриманням товариством довгострокового кредиту від банку.

Коефіцієнт Бівера використовується для виявлення незадовільної структури балансу [35]. Нормативне значення даного показника має бути більшим ніж 2, а значення менше ніж норматив вказує на зниження рівня прибутку підприємства. Можна стверджувати, що коефіцієнт Бівера підтверджує наявність незадовільної структури балансу підприємства, що викликає недотримання нормативів за всіма іншими показниками. Таким чином підприємство починає працювати в борг і це порушує ефективність його діяльності. Результати 2022 та 2024 року є незадовільними та навіть не досягають 0,1, але у 2023 році даний коефіцієнт вже зріс та дорівнював 0,114.

Ефективність використання фінансових та матеріальних ресурсів підприємства можна оцінити завдяки показникам ділової активності. Таким чином для досліджуваного підприємства варто провести аналіз даної групи показників (табл. 2.7), а також розрахувати тривалість обороту за цими показниками (рис. 2.8).

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ділової активності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
	2022	2023	2024	2024 до 2022	2024 до 2022
Коефіцієнт оборотності активів	2,340	2,966	2,800	0,460	19,7%
Коефіцієнт оборотності запасів	4,140	5,268	5,064	0,925	22,3%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,634	9,775	8,404	1,771	26,7%
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	54,269	36,828	42,835	-11,434	-21,1%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,734	6,273	6,859	2,125	44,9%
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	76,049	57,387	52,486	-23,563	-31,0%
Тривалість операційного циклу, днів	146,364	80,975	109,586	-36,778	-25,1%
Тривалість фінансового циклу, днів	58,965	16,308	48,866	-10,099	-17,1%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

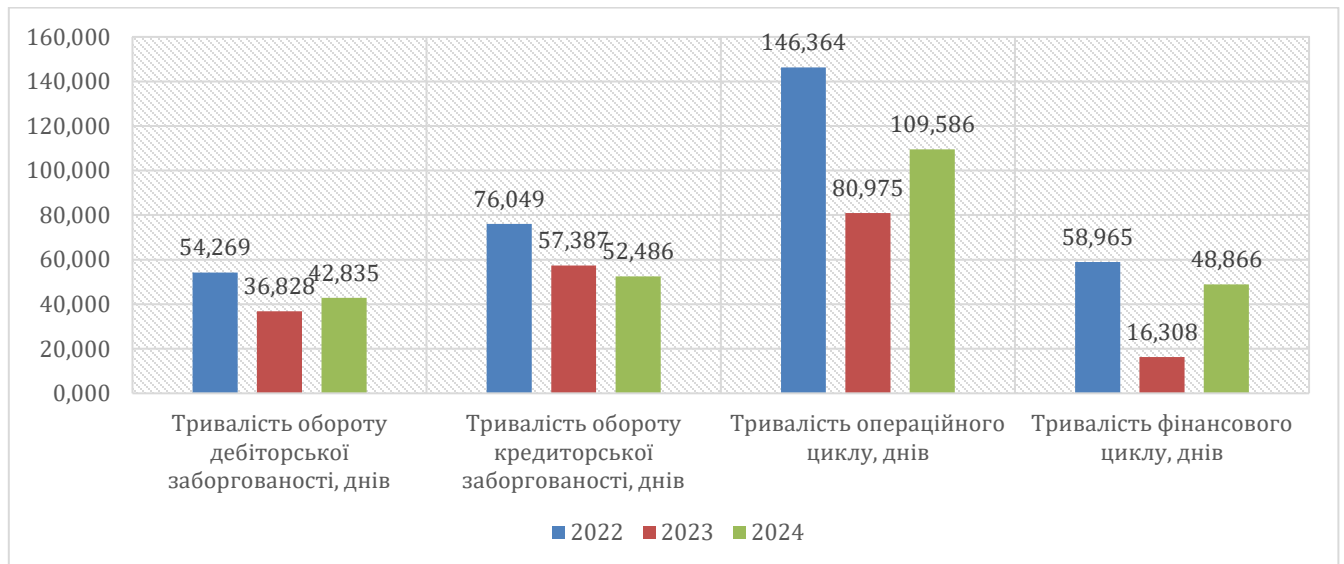


Рисунок 2.8 – Динаміка показників тривалості обороту показників ділової активності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Коефіцієнт оборотності активів зріс на 19,7% з 2022 до 2024 року. У 2024 році на кожну гривню використаних активів було отримано 2,8 грн чистого доходу

від реалізації продукції, що на 0,46 грн більше ніж у 2022 році. Коефіцієнт оборотності запасів аналогічно до попереднього показника зріс з 2022 до 2024 рр. на 0,925 або 22,3% у відносному вимірі. Наприклад, у 2024 році запаси підприємства здійснили 5-ть оборотів за рік. Однак варто зазначити, що найкращий результат був зафіксований у 2023 році за обома показниками.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду досяг найкращого значення у 2023 році та становила 9,775. Наступного 2024 року даний показник був меншим на 1,37, що вказує на зниження оборотності дебіторської заборгованості. Показник терміну одного обороту дебіторської заборгованості у 2023 році становив 36,8 днів, а в 2024 році – 42,8 днів. Тобто відбулося подовження терміну оборотності на 6 днів. Однак вказані значення є більшими, ніж показник 2022. Щодо коефіцієнту оборотності та тривалості обороту кредиторської заборгованості, то за 2022-2024 рр. відбулося поступове скорочення цих показників. Скорочення вказаних показників є позитивною тенденцією, оскільки це вказує на відповідальне управління кредиторською заборгованістю, що зменшує ризик прострочення цієї заборгованості. За період 2022-2024 рр. відбулося скорочення коефіцієнту оборотності на 44,9% та тривалості обороту на 23,5 дні.

Тривалість операційного циклу досліджуваного товариства з 2022 до 2024 років скористалися на 36,7 днів. Скорочення даного показника є позитивним явищем, оскільки це вказує на пошкваллення господарської діяльності та скорочення часу трансформації запасів в грошові кошти. Тривалість фінансового циклу за аналізований період скоротилася на 10 днів, а саме з 58 днів до 48 днів. Зменшення його тривалості вказує на зменшення тривалості одного повного обороту власних коштів компанії протягом звітного року. Однак даний показник аналогічно попередньому показнику має найкраще значення у 2023 році, тобто 2023 рік був більш динамічним та продуктивнішим для товариства.

Для всебічного фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства також потрібно оцінити стан та ефективність використання основних засобів на підприємстві (табл. 2.8). Такий аналіз дозволить виявити чи є проблеми в даному аспекті, що можуть спричинити низьку прибутковість функціонування підприємства.

Таблиця 2.8 – Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення 2024 до 2022	Відносне відхилення 2024 до 2022
	2022	2023	2024		
Фондомісткість	0,053	0,046	0,046	-0,007	-13,7%
Фондоозброєність	210,967	260,604	301,744	90,778	43,0%
Фондовіддача	18,950	21,929	21,958	3,008	15,9%
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,563	0,561	0,604	0,042	7,4%
Коефіцієнт придатності основних фондів	0,437	0,439	0,396	-0,042	-9,5%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Показник фондомісткості протягом аналізованого періоду зменшився з 0,053 грн до 0,046 тис. грн вартості основних засобів, які припадають на одну гривню виробленої продукції. Така тенденція є позитивною, оскільки це може вказувати на підвищення ефективності використання основних засобів товариства. Обернений до нього показник фондовіддачі за аналізований період мав позитивну тенденцію до зростання. За 2022-2024 рр. відбулося зростання показника на 3 тис. грн, тобто у 2024 році на кожну гривню основних засобів було отримано 21,958 тис. грн.

Фондоозброєність за період 2022-2024 рр. зросла на 90,778 тис. грн. Тобто, у 2024 році на одного працівника підприємства припадало 301,744 тис. грн основних засобів. Зростання даного показника може бути пов'язане зі скороченням чисельності працівників, або зростанням середньорічної вартості основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів за 2022-2024 рр. зріс 0,563 до 0,604 що є негативною тенденцією. Так у 2024 році 60,4% від всіх основних фондів було зношено. Коефіцієнт придатності основних засобів є протилежним до попереднього

показника та вказує скільки відсотків основних виробничих фондів ще є придатними. Відповідно, у 2024 році було придатно лише 39,6%, що на 4,2% менше ніж у 2022 році.

Згідно проведеного фінансово-економічного аналізу вдалося визначити, що у ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» за період 2022-2024 рр. спостерігалися певні проблеми пов'язані з недостатнім рівнем ліквідності, фінансової незалежності, що викликано великим обсягом дебіторської заборгованості та запасів готової продукції в балансі підприємства. Також можна стверджувати про негативний вплив на фінансові показники отримання довгострокової позики від банку, в результаті чого коефіцієнт Бівера вказав на незадовільну структуру балансу товариства. Однак дані відхилення від нормативних значень не є критичними та не загрожують діяльності компанії. Покращення цієї ситуації може бути у випадку ефективної стратегії управління запасами.

2.3. Дослідження системи показників прибутковості функціонування підприємства

Дослідження та оцінка показників прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» дозволить визначити ефективність використання виробничих, трудових, фінансових ресурсів, що в свою чергу слугуватиме базою для подальшої побудови плану підвищення ефективності та прибутковості функціонування підприємства.

Показники рентабельності реалізації дозволяють оцінити ефективність продажів підприємства та її цінової політики в цілому. Дана група показників характеризує рентабельність продукції загалом та рентабельність за умови вирахування різних категорій витрат (табл. 2.9 та рис. 2.9). Проведення такого

аналізу допомагає зрозуміти, як на рентабельність реалізації впливають витрати здійснені у ході господарської діяльності.

Таблиця 2.9 – Аналіз показників рентабельності реалізації ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
				2024 до 2022	2024 до 2022
Валова рентабельність реалізації	0,130	0,113	0,136	0,006	4,4%
Операційна рентабельність реалізації	0,012	0,014	0,019	0,007	54,8%
Чиста рентабельність реалізації	0,010	0,010	0,011	0,001	16,6%
Рентабельність продукції	0,149	0,127	0,157	0,008	5,1%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

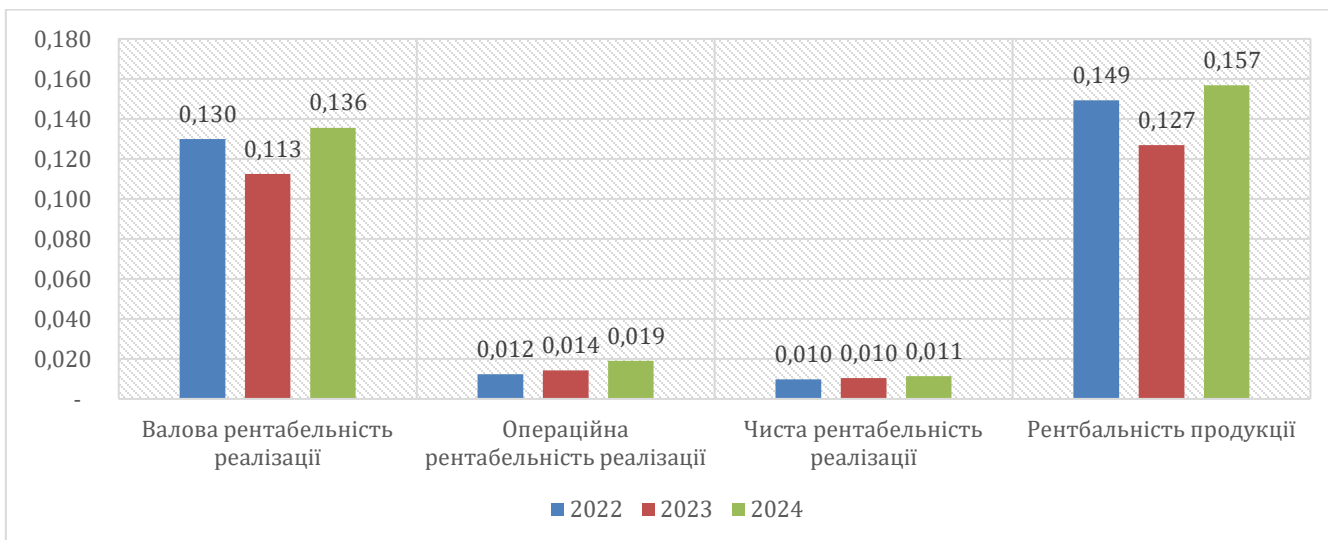


Рисунок 2.9 – Динаміка показників рентабельності реалізації ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Валова рентабельність реалізації з 2022 по 2024 рр. зросла на 4,4%, що вказує на незначне зростання ефективності операційної діяльності. За вказаним показником можна висунути твердження, що у 2024 році з кожної гривні продажу було отримано 0,136 грн прибутку, що на 0,006 грн більше ніж у 2022 році.

Операційна рентабельність реалізації є значно меншою, ніж попередній показник, однак його динамічне зростання є більш стрімким з 2022 року по 2024 рік

показник зріс на 54,8%. Однак абсолютне зростання цього показника є мізерним та становить 0,007 грн на кожен гривню чистого доходу. Отже, рентабельність підприємства у 2024 році становить 0,019 грн після вирахування всіх витрат на управління та збут.

Чиста рентабельність реалізації враховує вплив структури капіталу і його фінансування на рентабельність. Протягом аналізованого періоду відбулося зростання показника на 16,6%. Вказаний показник відображає, що у 2024 році на кожен гривню чистого доходу від реалізації продукції було отримано лише 0,011 грн чистого прибутку, а в 2022-2023 рр. – 0,010 грн чистого прибутку. Показник рентабельності продукції протягом 2022-2024 рр. зростає лише на 5,1%. Наприклад, у 2024 році на кожен гривню витрачену на виробництво продукції було отримано 0,157 грн валового прибутку.

Загалом спостерігається позитивне зростання показників рентабельності з 2022 року в порівнянні з 2024 роком, що вказує на підвищення ефективності діяльності підприємства. Однак 2023 рік за деякими показниками рентабельності мав певні зниження рентабельності. Дослідження показників рентабельності активів дозволяє оцінити ефективність використання активів підприємства для отримання чистого прибутку та термін їх окупності (табл. 2.10 та рис. 2.10).

Таблиця 2.10 – Аналіз показників рентабельності активів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
				2024 до 2022	2024 до 2022
Рентабельність активів	0,037	0,031	0,020	-0,017	-45,9%
Термін окупності активів, дн	2719,670	3236,513	5030,101	2310,431	85,0%
Рентабельність необоротних активів	0,168	0,210	0,153	-0,015	-8,9%
Термін окупності необоротних активів, дн	596,334	475,703	654,943	58,609	9,8%
Рентабельність оборотних активів	0,027	0,036	0,037	0,011	39,9%

Продовження таблиці 2.10

Термін окупності оборотних активів, дн	3772,214	2760,809	2696,299	-1075,915	-28,5%
--	----------	----------	----------	-----------	--------

Джерело: складено автором на основі розрахунків

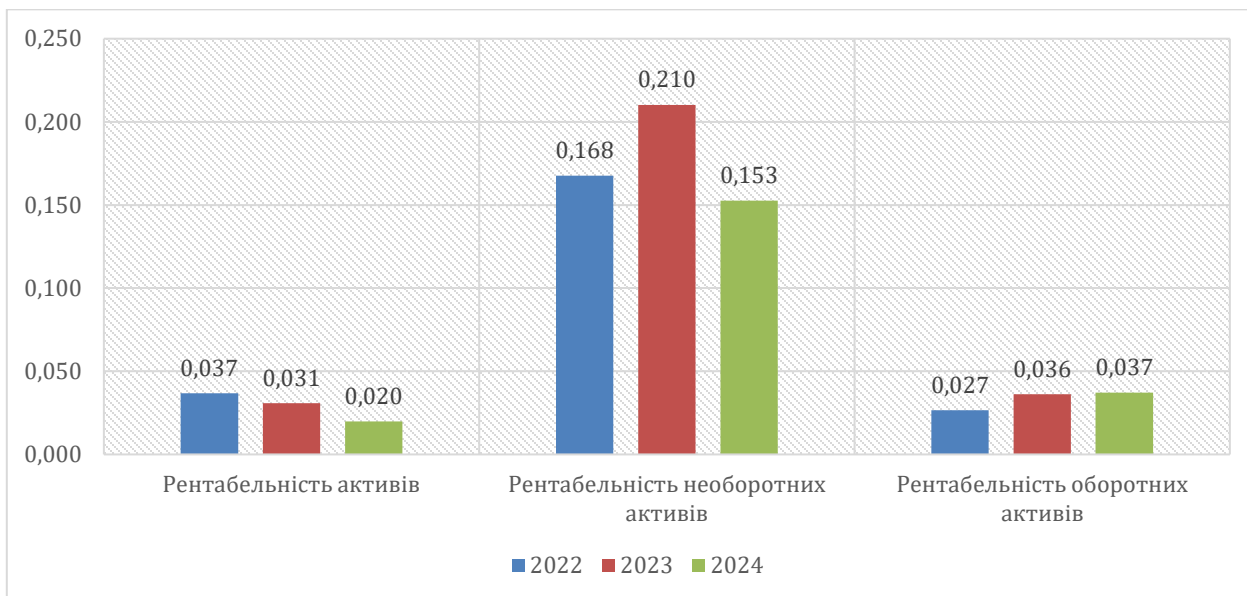


Рисунок 2.10 – Динаміка показників рентабельності активів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Показник рентабельності активів за період 2022-2024 рр. мав негативну тенденцію до зменшення і за вказаний період зменшився на 45,9%, а саме з 0,037 до 0,020 грн чистого прибутку на 1 гривню активів підприємства. Внаслідок чого відбулося збільшення терміну окупності активів на 2310 днів або це зростання на 85%. Насамперед причиною цього стало зростання вартості активів підприємства.

Показник рентабельності необоротних активів протягом аналізованого періоду характеризувався хвилеподібною тенденцією, а саме зростання показника у 2023 році з 0,168 до 0,210, а в 2024 році зменшення до 0,153. Таким чином відбулося зменшення рентабельності необоротних активів у 2024 році у порівнянні з 2022 роком на 8,9%, або це вказувало на отримання чистого прибутку в розмірі 0,153 грн на кожен гривню необоротних активів. Аналогічну тенденцію мав

показник терміну окупності необоротних активів, що в 2024 році становив 654,9 днів, що на 58,6 днів більше ніж у 2022 році.

Рентабельність оборотних активів за 2022-2024 рр. поступово зростала з 0,027 у 2022 році до 0,037 грн у 2024 році. Таким чином, у 2024 році на 1 гривню оборотних коштів припадало 0,037 грн чистого прибутку. Внаслідок зростання даного показника відбулося скорочення терміну окупності даного виду активів на 1075,9 днів.

Отже, у 2022-2024 рр. у ході господарської діяльності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» відбулося збільшення термінів окупності активів та необоротних активів підприємства через зменшення показників рентабельності за вказаними категоріями, а також відбулося скорочення терміну окупності оборотних активів через зростання показника рентабельності за цим видом активів.

Розрахунок та аналіз показників рентабельності фінансових ресурсів дозволяє визначити наскільки ефективно підприємство використовує свій та позиковий капітал, який прибуток підприємство отримує з нього та допомагає визначити який вид ресурсу є самим рентабельним (табл. 2.11 і рис. 2.11).

Таблиця 2.11 – Аналіз показників рентабельності фінансових ресурсів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
				2024 до 2022	2024 до 2022
Рентабельність власного капіталу	0,047	0,062	0,047	-0,0005	-1,1%
Рентабельність інвестованого капіталу	0,058	0,076	0,079	0,021	37,2%
Рентабельність сукупного капіталу	0,030	0,038	0,044	0,014	48,6%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

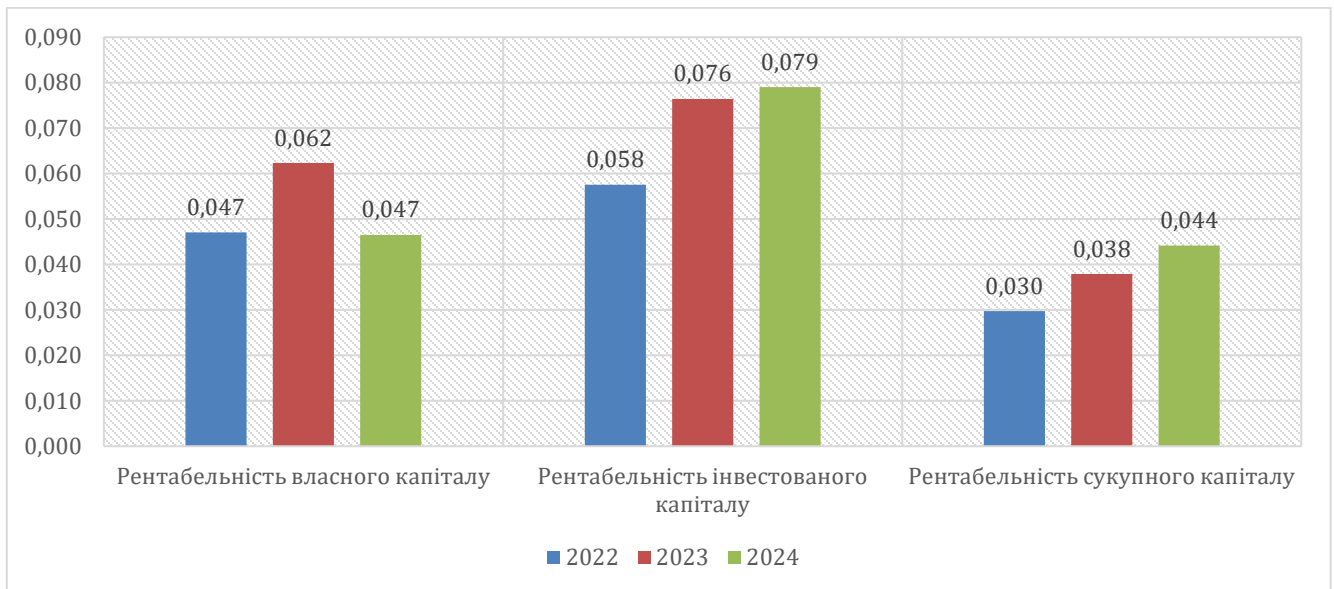


Рисунок 2.11 – Динаміка показників рентабельності фінансових ресурсів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Показник рентабельності власного капіталу демонструє наскільки ефективно підприємство використовує свій власний капітал, так у 2023 році вказаний показник дорівнював 0,062, що було найкращим значенням за аналізований період. Значення показника у 2024 році показало, що на 1 гривню власного капіталу припадало 0,047 грн чистого прибутку, а в 2023 році – 0,062 грн.

Рентабельність інвестованого капіталу за 2022-2024 рр. мав позитивну тенденцію до зростання. За цей період відбулося зростання на 37,2% або зростання з 0,058 у 2022 році до 0,079 у 2024 році. Наприклад, у 2024 році на гривню інвестованого капіталу підприємство отримало 0,079 грн чистого прибутку.

Рентабельність сукупного капіталу також має позитивну тенденцію до зростання за аналізований період. З 2022 року відбулося зростання на 48,6% або це зростання з 0,030 грн чистого прибутку на 1 гривню всього капіталу у 2022 році до 0,044 грн у 2024 році.

Виробничі ресурси у ході господарської діяльності виробничого підприємства відіграють ключове значення, оскільки вони є матеріальною базою

для виготовлення продукції. Таким чином аналіз показників рентабельності виробничих ресурсів допомагає визначити, який із ресурсів є найбільш прибутковим та збитковим у ході виробничої діяльності (табл. 2.12 і рис. 2.12).

Таблиця 2.12 – Аналіз показників рентабельності виробничих ресурсів ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
				2024 до 2022	2024 до 2022
Рентабельність виробничих фондів	0,052	0,058	0,072	0,020	38,2%
Рентабельність персоналу	0,098	0,100	0,107	0,009	9,6%
Рентабельність основних засобів	0,229	0,284	0,308	0,079	34,7%
Рентабельність оборотних коштів	0,034	0,044	0,052	0,018	52,3%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

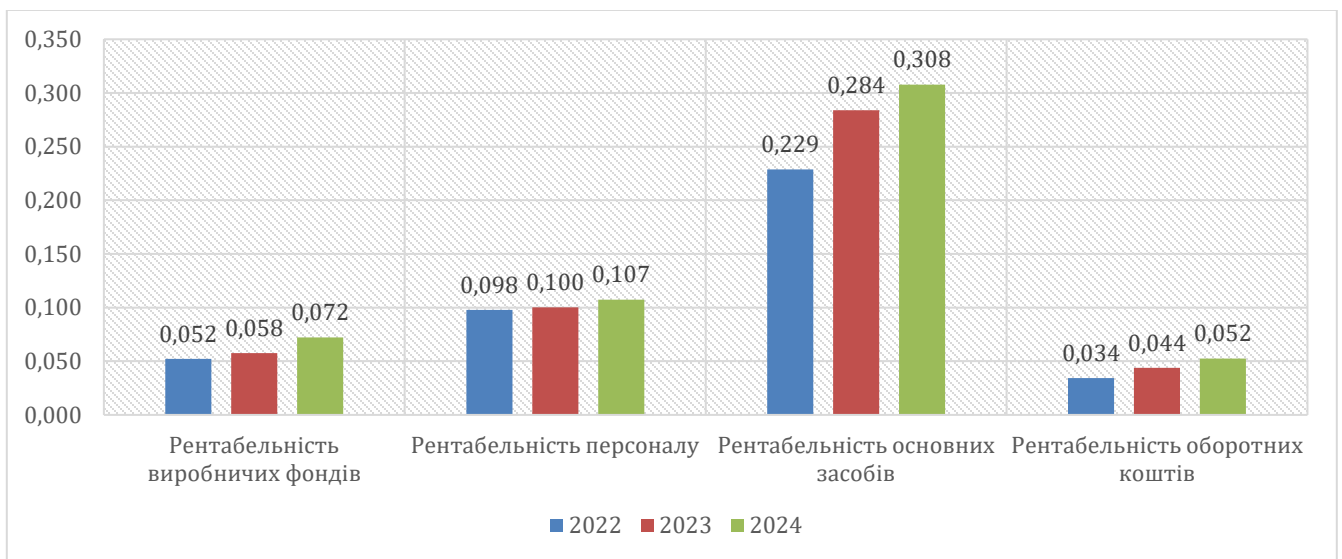


Рисунок 2.11 – Динаміка показників рентабельності виробничих ресурсів ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Рентабельність виробничих фондів протягом 2022-2024 рр. має тенденцію до зростання, де з 2022 року з 0,052 грн чистого прибутку на 1 гривню виробничих фондів у 2024 році було отримано 0,072 грн чистого прибутку. Рентабельність персоналу аналогічно до попереднього показника зріс з 0,098 грн чистого прибутку на 1 гривню витрат на оплату праці а 2022 році до 0,107 грн чистого прибутку.

Рентабельність основних засобів позитивно зростала протягом 2022-2024 рр. і в 2024 році досягла 0,308 грн чистого прибутку на 1 гривню вкладену в основні засоби. Щодо показника рентабельності оборотних коштів, то за вказаний період він зріс на 52,3% у відносному вимірі або на 0,018 грн чистого прибутку на 1 гривню оборотних коштів.

Розрахунок та аналіз показників прибутковості функціонування підприємства дозволив визначити кількісну величину прибутковості за різними групами. Такий підхід дозволив визначити який саме рівень прибутку мають реалізація продукції, активи, фінансові та виробничі ресурси підприємства. Однак дане дослідження не надає вичерпної інформації, що вимагає проведення додаткових розрахунків, які нададуть більш повне уявлення про особливості формування прибутку аналізованого підприємства. З цією метою можна скористатися методикою 4-факторної мультиплікативної моделі запропонованою Єпіфановою І.Ю. та Гуменюк В.С., що дозволяє визначити кількісний вплив обраних факторів на величину чистого прибутку підприємства.

За вказаною методикою обирають чотири показники для визначення їхнього впливу на результуючий показник, а саме величину чистого прибутку. Для даного випадку цими показниками є: власний капітал, коефіцієнт оборотності, мультиплікатор власного капіталу та чиста рентабельність. Результати розрахунків за вказаною методикою відображені у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Результати розрахунку 4-факторної мультиплікативної моделі

Показники	Вихідні дані	$\Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}}$	$\Delta\text{ЧП}_{\text{КОБ а}}$	$\Delta\text{ЧП}_{\text{МК}}$	$\Delta\text{ЧП}_{\text{Рч}}$	$\Delta\text{ЧП}_{\text{Су М}}$
Чистий прибуток	2 139,80	- 38,16	- 340,11	482,05	212,42	316,20
Власний капітал	35 404,40	-631,30	34 773,10	34 773,10	34 773,10	
Коефіцієнт оборотності активів	3,01	3,01	-0,49	2,52	2,52	
Мультиплікатор власного капіталу	1,93	1,93	1,93	0,53	2,46	
Чиста рентабельність	0,0104	0,0104	0,0104	0,0104	0,0010	

Джерело: складено автором на основі розрахунків

У стовпчику «Вихідні дані» вказано значення відповідних показників та розрахований згідно них чистий прибуток, який співпадає з відповідним значенням за 2023 рік, що вказує на правильність проведених розрахунків. У наступному стовпчику « Δ ЧП_{БК}» вказано нову величину власного капіталу підприємства за 2024 року зменшення якої призвело до зменшення чистого прибутку на 38,16 тис. Таким чином можна стверджувати про пряму залежність даних показників.

У стовпчику « Δ ЧП_{КОБа}» відображено різницю величини коефіцієнта оборотності активів за 2024 та 2023 рр. зменшення якого викликало зменшення обсягу чистого прибутку на 340,11 тис. грн.

Стовпчик « Δ ЧП_{МК}» містить різницю показника мультиплікатора власного капіталу за поточний та попередній період, яка є додатною. У результаті відбулося зростання величини мультиплікатора власного капіталу, що позитивно вплинуло на обсяг чистого прибутку та сприяло його збільшенню на 482,05 тис. грн.

Стовпчик « Δ ЧП_{РЧ}» відображає результати різниці показника чистої рентабельності поточного та звітного періоду. Зростання показника чистої рентабельності у звітному періоду дозволило збільшити величину чистого прибутку на 212,42 тис. грн. Тобто, зростання величини чистої рентабельності сприяє зростання чистого прибутку підприємства.

В останньому стовпчику відображено сумарне значення приростів та зменшень показника чистого прибутку у зв'язку зі зміною факторних показників. Сукупний вплив даних факторів на величину чистого прибутку дозволило отримати приріст чистого прибутку за 2024 рік на 316,20 тис. грн. У свою чергу найбільший позитивний вплив на зростання величини чистого прибутку викликало зростання мультиплікатора власного капіталу та чистої рентабельності. Негативний вплив на зміну величини чистого прибутку чинило зменшення величини власного капіталу підприємства та коефіцієнта оборотності.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Проведення господарської діяльності в сучасних ринкових умовах передбачає вплив різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів на діяльність суб'єкта господарювання. Оскільки будь-яке підприємство не є ізольованим та діє відповідно до різних умов та ситуацій, то не аби-якого значення набуває врахування цих умов. Задля визначення важливих факторів впливу на результати підприємства та його діяльність проводиться дослідження на основі математичних моделей, які відповідають параметрам конкретного суб'єкта господарювання. Прикладом такого дослідження кореляційно-регресійний аналіз, який дозволяє визначити взаємозв'язки між факторами та їхній вплив на результуючий показник.

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що відображає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і надає оцінку міри тісноти зав'язків [36]. Вказаний аналіз використовують для подальшої розробки стратегії впливу на важливий для підприємства фактор. Прикладом такого аналізу можна вважати кореляційно-регресійний аналіз прибутковості функціонування підприємства, який допомагає визначити ключові фактори що впливають на прибуток підприємства. Вихідні дані для виконання кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Основні фінансові показники діяльності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» 2020-2024 рр.

Показник	Рік				
	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий прибуток	2 853,50	2 528,20	1 529,00	2 139,80	2 456,00
Запаси	30 102,10	28 334,80	37 370,70	31 838,50	41 677,40
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	26 922,80	24 227,10	19 945,50	21 921,90	25 984,20

Продовження таблиці 2.14

Собівартість реалізованої продукції	227 056,90	170 431,00	136 005,30	182 280,50	186 160,20
Заробітна плата	17 123,82	16 530,04	16 081,14	21 864,94	23 351,40
Адміністративні витрати	4 981,14	4 843,31	7 889,98	10 451,10	9 653,70
Витрати на збут	10 824,74	11 583,28	11 362,21	16 244,30	16 721,87
Орендовані необоротні активи	4 989,24	6 008,97	10 415,85	12 230,19	10 581,68
Активи на відповідальному зберіганні	19 518,70	46 679,40	44 280,22	57 239,46	18 265,59

Джерело: складено автором

Першим кроком у ході виконання кореляційно-регресійного аналізу є проведення кореляційного аналізу, що дозволяє визначити ступінь зв'язку між факторними показниками та результативним показником. Напрямок такого зв'язку може бути охарактеризовано як прямим, або оберненим. Якщо між показниками виявлено прямий зв'язок, то це дає підстави стверджувати, що зростання значення факторного показника призводить до збільшення значення результативного показника. При оберненому зв'язку відбувається протилежна ситуація, де при зростанні факторного показника відбувається зменшення результативного, і навпаки. У ході виконання кореляційного аналізу буде отримано матрицю парних коефіцієнтів кореляції, які знаходяться в числових межах від 0 до 1 і дозволяють оцінити тісноту зв'язку (табл. 2.14).

Таблиця 2.15 – Результати кореляційного аналізу прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

	Чистий прибуток	Запаси	Дебіторська заборгованість за товари, роботи,	Собівартість реалізованої продукції	Заробітна плата	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Орендовані необоротні активи	Активи на відповідальному зберіганні
Чистий прибуток	1								
Запаси	-0,407	1							

Продовження таблиці 2.15

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,944	-0,106	1						
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0,891	-0,325	0,854	1					
Заробітна плата	0,129	0,520	0,219	0,221	1				
Адміністративні витрати	-0,470	0,635	-0,380	-0,266	0,802	1			
Витрати на збут	-0,036	0,515	0,029	0,034	0,977	0,873	1		
Орендовані необоротні активи	-0,674	0,608	-0,602	-0,496	0,633	0,965	0,750	1	
Активи на відповідальному зберіганні	-0,552	-0,389	-0,786	-0,573	-0,153	0,224	0,040	0,397	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Значення коефіцієнтів кореляції наближені до 1 у контексті регресійної моделі вказують, що модель добре описує лінійну залежність між факторними та результативними показниками. Значення коефіцієнтів кореляції наближені до 0 вказують на слабкий або відсутній лінійний зв'язок між показниками та означає, що регресійна модель погано описує цю залежність. Оцінити тісноту зв'язку між досліджуваними факторами та результуючим показником допомагає шкала Чедока, яка ефективно інтерпретує значення коефіцієнта кореляції (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Характеристика тісноти зв'язку чистого прибутку із факторними показниками

Показник	Запаси	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Собівартість реалізованої продукції	Заробітна плата	Адміністративні витрати, тис. грн	Витрати на збут	Орендовані необоротні активи	Активи на відповідальному зберіганні
Чистий прибуток	слабкий	дуже тісний	тісний	практично відсутній	слабкий	практично відсутній	помітний	помітний

Джерело: складено автором

За наданою характеристикою можна зробити висновок, що чистий прибуток має дуже тісний зв'язок із дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги. Також спостерігається тісний зв'язок результуючого показника з собівартістю реалізованої продукції. Показник чистого прибутку має помітний зв'язок з показниками орендованих необоротних активів та активів на відповідальному зберіганні. Решта показників характеризуються слабким та практично відсутнім зв'язком, що робить їх аналіз малоінформативним. Таким чином регресійний аналіз буде здійснюватися з використанням наступних показників: дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, собівартість реалізованої продукції, орендовані необоротні активи, активи на відповідальному зберіганні.

Виконання даного виду аналізу передбачає побудову лінійного рівняння регресії, що відображає основні фактори впливу на результуючий показник. Зв'язок результативної та факторних ознак описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4, \quad (2.1)$$

де y – чистий прибуток (тис. грн);

x_1 – дебіторська заборгованість (тис. грн);

x_2 - собівартість реалізованої продукції (тис. грн);

x_3 - орендовані необоротні активи (тис. грн);

x_4 - активи на відповідальному зберіганні (тис. грн);

a_0 – вільний член рівняння регресії;

a_i - коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результативний показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i = 1, 2, 3, 4$)

Однак варто звернути увагу на те, що результати кореляційного аналізу вказують на наявність сильної залежності між факторними показниками, а саме йде мова про мультиколінеарність ($r_{ij} \neq 0, i \neq j$). Наявність мультиколінеарності негативно впливає на результати аналізу через що існує висока вірогідність

здійснення некоректних висновків про взаємозв'язок залежних та результуючих показників. Тому в даному випадку будуть розглядатися чотири окремі лінійно-регресійні моделі за відповідними факторними показниками.

Вплив обсягу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на обсяг чистого прибутку відображено на рисунку 2.12, обсягу собівартості реалізованої продукції – на рисунку 2.13, вартості орендованих необоротних активів – на рисунку 2.14, вартості активів на відповідальному зберіганні – на рисунку 2.15.

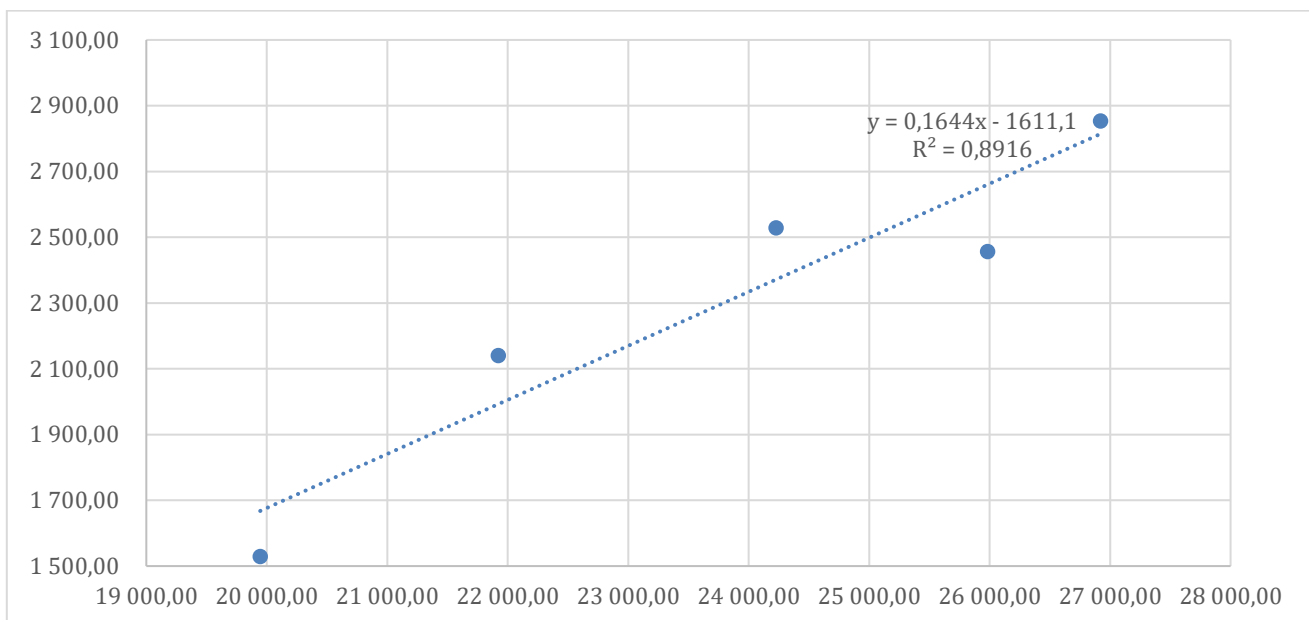


Рисунок 2.12 – Залежність величини чистого прибутку від дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Джерело: побудовано автором

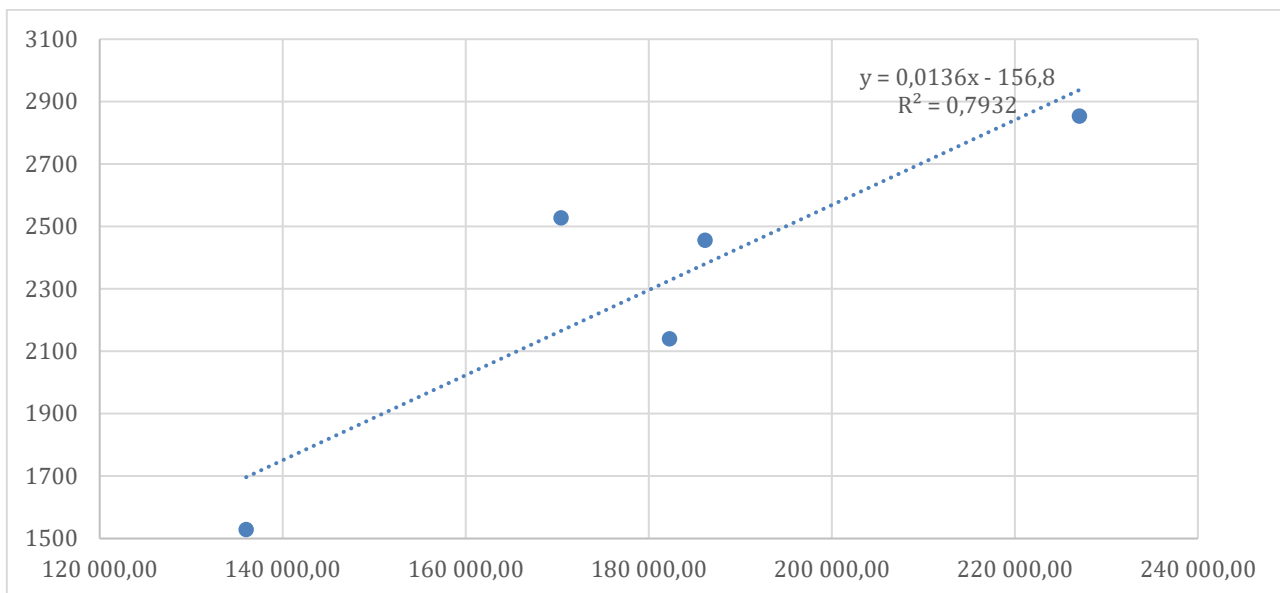


Рисунок 2.13 – Залежність величини чистого прибутку від обсягу собівартості реалізованої продукції ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Джерело: побудовано автором

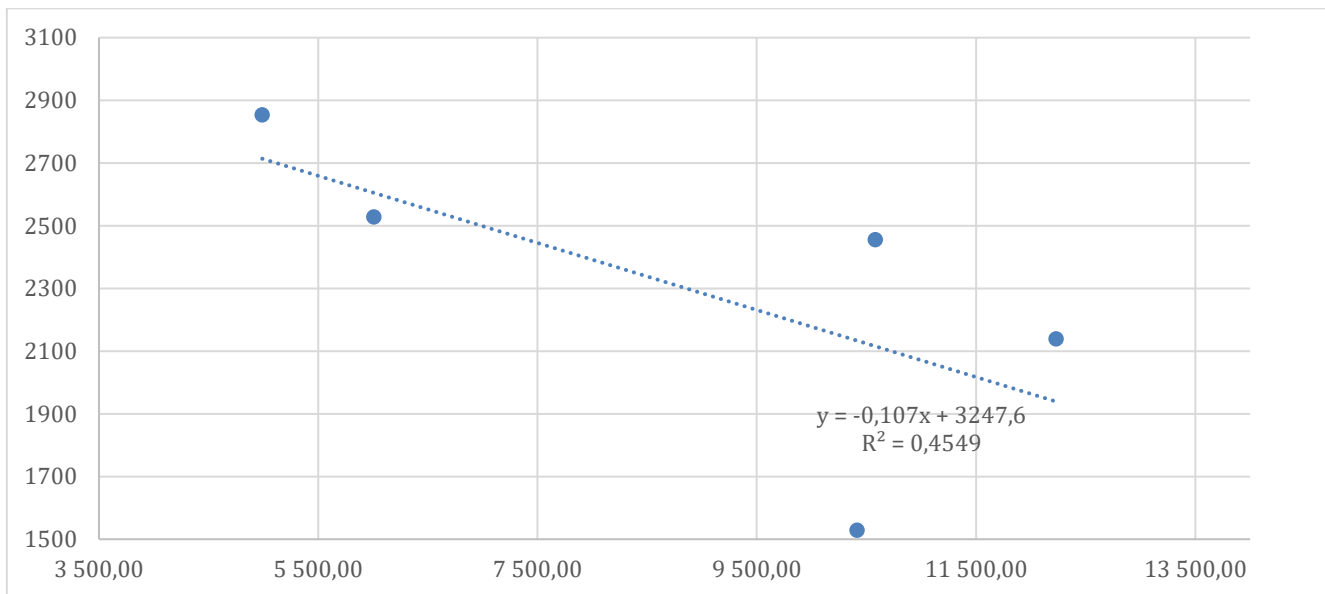


Рисунок 2.14 – Залежність величини чистого прибутку від вартості орендованих необоротних активів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Джерело: побудовано автором

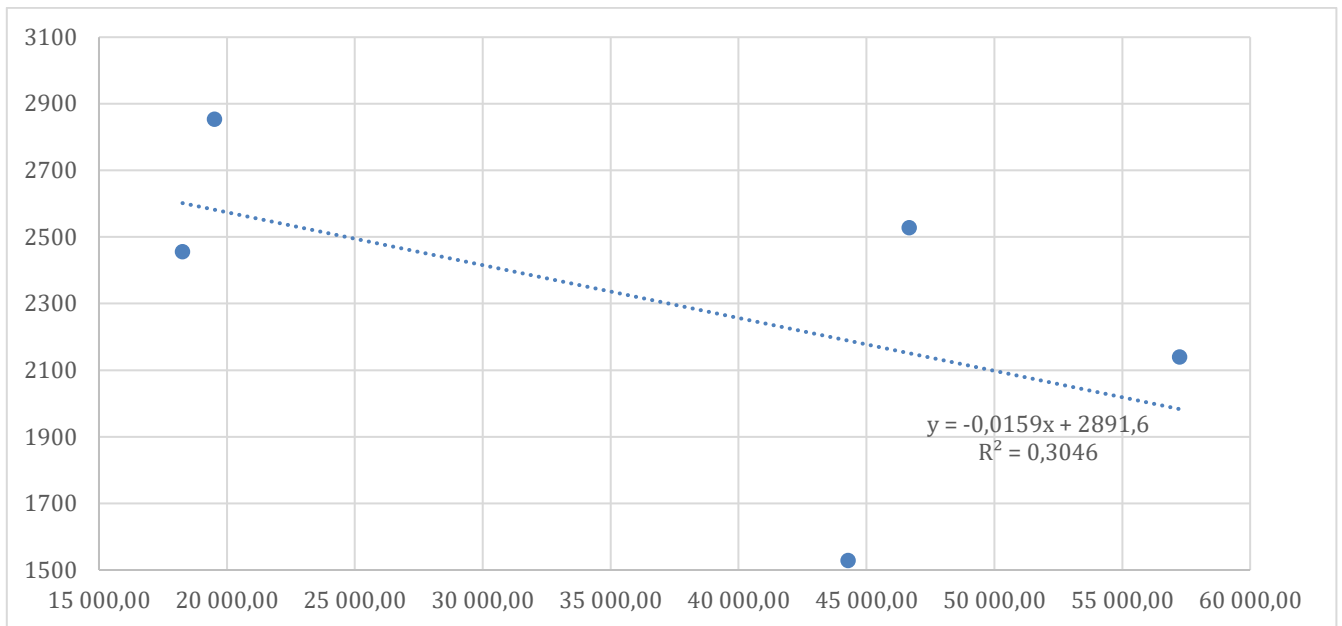


Рисунок 2.15 – Залежність величини чистого прибутку від вартості активів на відповідальному зберіганні ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Джерело: побудовано автором

Таким чином бачимо, що зростання величини дебіторської заборгованості на одну гривню спричинить зростання чистого прибутку на 0,16 грн.; у випадку зростання собівартості продукції на одну гривню відбудеться зростання чистого прибутку лише на 0,01 грн.; при зростанні вартості орендованих необоротних активів підприємством відбудеться зменшення чистого прибутку на 0,10 грн; при зростанні вартості активів на відповідальному зберіганні у підприємства на одну гривню буде зниження чистого прибутку на 0,02 грн.

Для проведення якісного регресійного аналізу між чистим прибутком підприємства та факторними показниками, то необхідно встановити форму зв'язку між досліджуваними ознаками. Оскільки розглядається чотири окремі лінійні моделі, то форма зв'язку буде наведена для кожної моделі окремо (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 – Регресійна статистика моделей

Показник	Значення			
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Множинний R	0,94424	0,89062	0,67445	0,55188
R-квадрат	0,89158	0,7932	0,45488	0,30457

Продовження таблиці 2.17

Нормований R-квадрат	0,85544	0,72426	0,27318	0,07277
Стандартна помилка	190,376	262,93	426,881	482,155

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Скорегований показник детермінації є різним для кожної лінійної моделі:

- Модель 1 - дебіторська заборгованість та чистий прибуток $R^2 \approx 0,855$, тобто зміна чистого прибутку на 85,5% спричинена зміною величини дебіторської заборгованості;
- Модель 2 – собівартість реалізованої продукції та чистий прибуток $R^2 \approx 0,724$, тобто зміна чистого прибутку на 72,4% спричинена зміною величини собівартості реалізованої продукції;
- Модель 3 – орендовані необоротні активи та чистий прибуток $R^2 \approx 0,273$ або це 27,3% зміна результативного показника залежить від зміни факторного;
- Модель 4 – активи на відповідальному зберіганні та чистий прибуток $R^2 \approx 0,072$ або це 7,2% зміна результативного показника через зміну факторного.

Таблиця 2.18 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Модель 1					
Регресія	1	894140	894140	24,6706	0,01567
Залишок	3	108730	36243,2		
Всього	4	1002870			
Модель 2					
Регресія	1	795473	795473	11,5065	0,04271
Залишок	3	207397	69132,4		
Всього	4	1002870			
Модель 3					
Регресія	1	456187	456187	2,50339	0,21175
Залишок	3	546683	182228		
Всього	4	1002870			
Модель 4					
Регресія	1	305449	305449	1,31391	0,33483
Залишок	3	697421	232474		
Всього	4	1002870			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результати дисперсійного аналізу всіх розглянутих моделей вказують на надійність цих моделей. Таке твердження обґрунтоване тим, що за критерієм Фішера для:

- Моделі 1 $f^* = 24,6706 > f_{\text{табл}} = 0,01567$;
- Моделі 2 $f^* = 11,5065 > f_{\text{табл}} = 0,04271$;
- Моделі 3 $f^* = 2,50339 > f_{\text{табл}} = 0,21175$;
- Моделі 4 $f^* = 1,31391 > f_{\text{табл}} = 0,33483$;

Отже, рівняння регресій для кожної моделі є значиме на 95% і вплив випадкових факторів відсутній.

Таблиця 2.19 – Результати регресійного аналізу

	Показник	Стандартна помилка	t статистика	P значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Модель 1	Чистий прибуток	792,27	-2,0335	0,13489	-4132,4	910,281
	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,0331	4,96695	0,01567	0,05906	0,26971
Модель 2	Чистий прибуток	734,128	-0,2136	0,84456	-2493,1	2179,52
	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0,00402	3,39212	0,04271	0,00084	0,02641
Модель 3	Чистий прибуток	627,841	5,17271	0,01402	1249,57	5245,71
	Орендовані необоротні активи	0,06762	-1,5822	0,21175	-0,3222	0,10821
Модель 4	Чистий прибуток	558,325	5,17912	0,01397	1114,79	4668,47
	Активи на відповідальному зберіганні	0,01385	-1,1463	0,33483	-0,0599	0,02819

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Регресійний аналіз показав, що показник Р-значення для всіх досліджених моделей є меншим за 0,5, що вказує на те що коефіцієнти ненульові, а факторні ознаки впливають на результативну.

Також варто здійснити оцінку статистичної значимості параметрів регресії, яка здійснюється за допомогою показника t-статистика.

Згідно до результатів регресійного аналізу визначимо надійні інтервали для параметрів регресії:

$$0,05906 < a_1 < 0,26971$$

$$0,00084 < a_2 < 0,02641$$

$$-0,3222 < a_3 < 0,10821$$

$$-0,0599 < a_4 < 0,02819$$

Щоб оцінити вплив зміни питомої ваги факторного показника на результативний з врахуванням того, що вплив інших факторів є відсутнім, то необхідно розрахувати коефіцієнт еластичності. Такий розрахунок дозволить зрозуміти наскільки чистий прибуток зміниться відносно зміни самого факторного показника. Розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, i = \overline{1,4}. \quad (2.2)$$

Таблиця 2.20 – Результати розрахунку коефіцієнтів еластичності

Показник	Еластичність
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,34
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0,32
Орендовані необоротні активи	0,26
Активи на відповідальному зберіганні	0,22

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, якщо дебіторська заборгованість зросте на 1%, то чистий прибуток підприємства збільшиться на 0,34%; собівартість реалізованої продукції зросте на 1%, то чистий прибуток збільшиться на 0,32%; вартість необоротних активів зросте на 1%, то чистий прибуток на 0,26%; вартість активів на відповідальному зберіганні зросте на 1%, то чистий прибуток зросте на 0,22%.

Під час виконання кореляційно-регресійного аналізу було виявлено, що між факторними показниками існує мультиколінеарність, що може негативно вплинути на результати дослідження. Вказана ситуація спричинила проведення регресійного аналізу за кожним окремим фактором. Отже, було виявлено тісну залежність між показником чистого прибутку, величиною дебіторської заборгованості та

собівартістю реалізованої продукції. Зв'язок між чистим прибутком, величиною орендованих необоротних активів та активів на відповідальному зберіганні є меншим, однак також досить важливим.

Висновки до розділу 2

У ході дослідження господарсько-правових засад та особливостей функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» було визначено, що товариство є вітчизняним виробником кормових сумішей та ветеринарних препаратів для сільськогосподарських тварин. Досліджування суб'єкт господарювання належить до великої організаційної структури, яка представлена материнською компанією ПРАТ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ». Товариство надає своїм клієнтам великий перелік супровідних послуги задля підвищення власного іміджу та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Обсяги виробництва продукції підприємством є великими, хоч і зазнали певних негативних наслідків через окупацію місцевості розташування суб'єкта господарювання. Однак спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів виробництва до довоєнного рівня.

Аналіз фінансово-економічного стану товариства було проведено завдяки аналізу активів та пасивів балансу, розрахунку показників ліквідності, платоспроможності, ділової активності, стану та ефективності використання основних засобів. На основі проведеного аналізу було визначено зростання балансу товариства на 21,8% за період 2022-2024 рр. головним чином за рахунок отриманого довгострокового кредиту від банку, який був потрібний для поповнення обігових коштів підприємства. Аналіз ліквідності балансу підприємства дозволив виявити проблему з абсолютною ліквідністю, що представлена платіжним дефіцитом високоліквідних активів у розмірі 28,9 млн грн. Аналіз платоспроможності продемонстрував, що товариство має незадовільну структуру балансу яка погіршує

фінансову стійкість товариства. Аналіз показників ділової активності показав позитивні тенденції до підвищення ефективності господарської діяльності, яка обґрунтована зменшенням тривалості обороту основних показників та збільшенням коефіцієнтів оборотності. Аналіз стану та ефективності використання основних засобів підприємства показав незначне перевищення нормативного значення для коефіцієнту зносу основних фондів.

Дослідження системи показників рентабельності дозволило виявити, що рентабельність продукції підприємства за період 2022-2024 рр. зростає на 5,1% у відносному вимірі, а саме зростання з 0,149 до 0,157. Рентабельність активів підприємства за аналізований період знизилася на 45,9%, а термін окупності активів зріс 2310 днів з 2022 року по 2024 рік. Рентабельність фінансових ресурсів показала, що рентабельність інвестованого капіталу є найвищою та становить 7,9%. Показники рентабельності виробничих ресурсів за аналізований період зростають з різним співвідношенням. Застосування методики 4-факторної мультиплікативної моделі показало, що зміна величини мультиплікатора власного капіталу спричинила досить суттєву зміну величини чистого прибутку.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз показав, що між показником чистого прибутку та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги існує дуже тісна залежність, яку можна охарактеризувати як зростання величини дебіторської заборгованості на одну гривню спричинить зростання чистого прибутку на 0,16 грн. однак варто зазначити те, що між досліджуваними показниками було помічено мультиколінеарність, що потребувала побудови окремих моделей для кожної пари показників. Зв'язок та залежність зміни величин між показниками чистого прибутку та собівартості реалізованої продукції, вартості орендованих необоротних активів, вартості активів на відповідальному зберіганні є значно меншим, ніж у показника дебіторської заборгованості.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ»

3.1. Напрями підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Отримання прибутку є основною метою функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. Прибуток є необхідним для підтримки належного функціонування підприємства, розширення його діяльності, виходу на нові ринки збуту, адаптації до поточних ринкових умов та потреб споживачів, а також прибуток є платою підприємця за його ризик та навички. Варто відзначити також зацікавленість держави та працівників підприємства у його прибутковості, оскільки зростання даного показника сприятиме зростанню благополуччя працівників і наповненню державного та місцевого бюджетів. Таким чином, збільшення величини прибутку є надзвичайно важливим як для самого підприємства, так і для його засновників, працівників та держави в цілому [37].

Збільшення величини прибутку суб'єкта господарювання передбачає застосування комплексного та ґрунтового підходу до розробки стратегії більш ефективного використання обмежених ресурсів. Для розробки ефективного плану дій з підвищення прибутковості функціонування підприємства необхідно проводити аналіз фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання, досліджувати його показники прибутковості, використовувати математичні моделі для дослідження зв'язків між показниками та здійснювати прогнозування результатів впливу на них тими чи іншими заходами. Напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства повинні обиратися для кожного суб'єкта господарювання зважаючи на особливості та сферу його діяльності, технологічні можливості, наявні ресурси, потенціал суб'єкта господарювання тощо.

Ґрунтуючись на результатах аналізів проведених у попередньому розділі щодо ефективності господарської діяльності ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» та враховуючи інформацію отриману від управлінського персоналу підприємства можна розглядати декілька різних напрямів підвищення прибутковості функціонування. Оскільки досліджуване товариство провадить свою діяльність у виробничій сфері, то його виробничі фонди відіграють вагоме значення в забезпеченні ефективності діяльності та значним чином впливають на прибутковість функціонування всього підприємства. Якісно налагоджений процес виробництва, новітнє і сучасне обладнання є запорукою ефективності діяльності підприємства.

Виробничий напрям підвищення прибутковості функціонування підприємства передбачає заходи пов'язані зі зниженням собівартості продукції, який згідно кореляційного аналізу має вагомий вплив на показник чистого прибутку. Зменшення собівартості продукції можна досягнути за рахунок різноманітних заходів, однак варто враховувати особливості та специфіку діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання. Використати захід з економії матеріальних та сировинних ресурсів в умовах даного суб'єкта господарювання є неможливим, оскільки скорочення затрат на закупівлю сировини чи використання сировини нижчої якості знизить якість кінцевої продукції, а такий результат є небезпечним для підприємства, що займається виробництвом кормових сумішей та цінує довіру своїх клієнтів. Здійснення заходів спрямованих на скорочення витрат на електроенергію та паливо є неможливим, оскільки підприємство вже використовує обладнання європейських стандартів, що є енергоефективним. Також варто відзначити, що підприємство вже зробило кроки до досягнення власної енергетичної автономії, а саме здійснило закупівля та встановлення сонячних панелей, що дозволило скоротити відповідну статтю витрат.

Можливим заходом виробничого напрямку підвищення прибутковості є здійснення модернізації основних засобів, які використовуються у ході виробництва продукції. Аналіз стану основних засобів підприємства показав їхню зношеність на більше ніж 60%, що негативним чином впливає на прибутковість, якість продукції, а також збільшує собівартість кінцевої продукції через постійні поломки обладнання, збільшення браку та меншої ефективності використання виробничих ресурсів. Здійснення модернізації виробничого обладнання дозволить отримати багато позитивних змін, що впливатимуть не лише на ефективність використання обладнання, а на собівартість, обсяги виробництва, якість продукції тощо. Отже, даний захід заслуговує на окрему увагу та детальне обґрунтування.

Збутовий напрям підвищення прибутковості функціонування підприємства передбачає здійснення заходів спрямованих на збільшення обсягів продажів, оптимізацію збутового процесу, підвищення ефективності роботи з клієнтами тощо. Збутова діяльність ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» здійснюється менеджерами підприємства, що відповідають за пошук покупців в межах території України за всіма регіонами. Діяльність збутових менеджерів пов'язана не лише з пошуком клієнтів, але й включає постійний супровід та консультивання, складання збалансованого раціону харчування сільськогосподарських тварин, постійний моніторинг стану здоров'я безпосередніх споживачів продукції, а також інші супровідні послуги. Задля підвищення ефективності взаємодії товариства зі своїми покупцями менеджери з продажу особисто відвідують фермерські господарства та агропідприємства в різних регіонах України. За 2024 рік витрати на збут у товариства склали 16,721 млн грн., що є досить вагомою частиною витрат суб'єкта господарювання. Однак, наведені особливості збутової діяльності досліджуваного товариства вимагають відповідних витрат потенційне зменшення яких може викликати негативні та збиткові наслідки для підприємства. Таку ситуацію можна пояснити тим, що кожен менеджер має власних клієнтів та

відповідає за них. Скорочення кількості менеджерів чи їхньої заробітної плати може спричинити втрату покупців продукції, що негативним чином вплине на всю діяльність товариства.

Потенційні збутові напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства потребують оцінки можливості їх запровадження. Наприклад, збільшення обсягів збуту товариством буде дороговартісним та недоцільним за поточних умов, де виробничі потужності не мають відповідного резерву для підвищення обсягів виробництва. Якщо ж здійснити модернізацію обладнання, що дозволить збільшити обсяги виробництва за незмінних масштабів виробничих цехів, то збільшення обсягів збуту буде досить ефективним заходом. Однак першочерговим питанням є саме збільшення виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. Вихід на нові ринки збуту та експорт продукції за межі України не може бути застосований у даному випадку, оскільки вказаним аспектом займається материнська компанія ПРАТ «ВНП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ». Вказане акціонерне товариство має відповідні ресурси та можливості для здійснення експортної діяльності. Самостійне здійснення експорту досліджуваним товариством є недоцільним, оскільки ТОВ «ВНП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» немає власних ресурсів для здійснення експорту. Таке твердження можна підтвердити тим, що товариство потребує тривалої підготовки до вказаного заходу, ретельного дослідження ринків збуту за кордоном, залучення нових працівників для відповідної діяльності, тощо. Також варто зазначити про відсутність у підприємства власного автомобільного парку для експорту, а залучення логістичних компаній до цього процесу буде недоцільним та дороговартісним. Використання ресурсів материнської компанії для експорту взагалі поставить під сумнів доцільність вказаного заходу.

Питання ціноутворення на підприємстві є важливим аспектом, який потребує окремого дослідження та визначення особливостей його здійснення. Згідно

отриманої інформації ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» має власну, деталізовану та регламентовану структуру формування ціни на продукції, яка передбачає надання знижок постійним та гуртовим клієнтам, врахування особливостей логістики товару (самостійне отримання на складі товариства чи доставка до покупця) тощо. Таким чином пропозиції щодо оптимізації системи ціноутворення, підвищення цін реалізації, зміна умов реалізації потребує більш ґрунтовного дослідження за вказаним напрямком. Вказаний суб'єкт господарювання вже має власні напрацювання за аспектом ціноутворення, що на даний момент не потребують втручання, оскільки встановлення цін є персоналізованим процесом для кожного окремого клієнта.

Організаційні напрями підвищення прибутковості функціонування підприємства передбачають формування системи контролінгу та бюджетування, запровадження системи ризик-менеджменту, використання нових моделей управління, формування чіткої організаційної структури управління тощо. Щодо запровадження заходів з вказаного напрямку, то враховуючи особливості господарської діяльності ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» можна здійснити заходи спрямовані на покращення ефективності функціонування системи всебічного бюджетування та прогнозування виробничо-організаційних процесів, які дозволяють відслідковувати та ефективно організовувати господарську діяльність на підприємстві. Таким чином одним із організаційних напрямів підвищення прибутковості може бути застосування програмних продуктів для автоматизації цих процесів. Приклади програмного забезпечення для виконання поставленого завдання наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Програмне забезпечення для автоматизації бюджетування

Програмний продукт	Функціональні можливості
Microsoft Dynamics 365	Допомагає керувати всіма бізнес-процесами та операціями, дозволяє встановлювати цілі та контролювати досягнення очікуваних результатів.

Продовження таблиці 3.1

BAS	<ul style="list-style-type: none"> - Планування руху коштів по підрозділах, проектах, номенклатурі, контрагентах; - Контроль заявок на використання коштів; - Моніторинг фактичної діяльності підприємства; - Контроль оборотів за статтями бюджету; - Ведення обліку прибутку та витрат; - Аналіз планових та фактичних показників; - Формування необхідної звітності.
IT-Enterprise	<p>Виконання різноманітних завдань у різних сферах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Фінанси, казначейство, бюджетування, бухгалтерський та управлінський облік, МСФЗ тощо.
SAP	Програмне забезпечення дозволяє збирати та обробляти дані в одній системі, що стосується закупівля сировини, виробництва, задоволення потреб клієнтів тощо.
MASTER	Дозволяє здійснювати одноманітні стандартні бізнес-процеси: фінансовий та бухгалтерський облік, калькулювання собівартості, управління персоналом, управління відносинами з клієнтами.

Джерело: складено автором на основі [38], [39]

Вибір та впровадження програмного забезпечення для автоматизації бюджетування на досліджуваному підприємстві повинно проводитися з врахуванням його потреб та можливостей. Однак впровадження цього програмного забезпечення стане важливим кроком для підвищення прибутковості, оскільки завдяки цьому вдасться відслідкувати рух коштів, визначити високовитратні напрями діяльності, більш ефективно управляти фінансовими ресурсами підприємства, здійснювати контроль за розрахунками з контрагентами тощо.

Ще одним із ключових напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства є фінансовий напрям, який також включає заходи пов'язані з бюджетуванням, плануванням та прогнозуванням діяльності суб'єкта господарювання. Таким чином за даним напрямом можна розглянути інші заходи, які будуть актуальними для досліджуваного товариства. Наприклад, проведення ефективного управління заборгованостями як дебіторськими, так і кредиторськими. Згідно проведеного аналізу у попередньому розділі було помічено великий обсяг дебіторської заборгованості на кінець 2024 року, а саме 25,984 млн грн. заборгованості, що зростає з 2022 року. Стрімке зростання величини дебіторської

заборгованості може вказувати на неефективність кредитної політики товариства стосовно контрагентів та низьку платоспроможність покупців. Кореляційний аналіз показав дуже тісний зв'язок між обсягом дебіторської заборгованості та чистим прибутком, що вказує на доцільність пропозиції управління дебіторською заборгованістю. Таким чином дослідження та формування рекомендації за даним напрямком буде розглянуто в наступному пункті більш детально.

Проведення оптимізації структури власного та позикового капіталу також було б ефективним заходом, оскільки фінансово-економічний аналіз відобразив наявність незадовільної структури балансу підприємства. Однак власний капітал підприємства головним чином формується за рахунок зареєстрованого капіталу та нерозподіленого прибутку, управляти та змінювати який буде надзвичайно важко та недоцільно. Позиковий капітал підприємства у 2024 році сформовано за рахунок отримання довгострокового кредиту в розмірі 15 млн. грн та поточних зобов'язань підприємства. Питання отримання кредиту та його погашення товариством заздалегідь сплановане, оскільки воно має достатній обсяг доходів та ґрунтовно спланований графік для його вчасного погашення.

Здійснення заходів пов'язаних з хеджуванням ризиків, використанням сучасних фінансових інструментів, збільшенням доходів від фінансової діяльності може бути досить ефективним загалом, однак для умов досліджуваного підприємства є недоцільним. Здійсненням цих заходів потребує високої кваліфікації управлінського персоналу, залучення досвідчених працівників, застосування сучасних підходів, що для ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» є високозатратним та складним заходом. Через розташування самого підприємства немає змоги залучити таких працівників, а також сама специфіка діяльності та сфера ведення господарської діяльності роблять цей захід неефективним.

Таким чином, вдалося розглянути різноманітні заходи з чотирьох основних напрямів підвищення прибутковості функціонування підприємства з врахуванням особливостей діяльності ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ». Через малий масштаб підприємства, невисокі прибутки, галузь діяльності, можливості підприємства вдалося виокремити найбільш доречні заходи задля підвищення прибутковості – це здійснення заходів спрямованих на дебіторську заборгованість та модернізацію основних засобів підприємства.

3.2. Обґрунтування напрямів підвищення прибутковості підприємства шляхом збільшення оборотності дебіторської заборгованості

Здійснення ґрунтовного аналізу фінансово-економічного стану господарської діяльності ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ», дослідження системи показників прибутковості функціонування підприємства, а також виконання кореляційно-регресійного аналізу прибутковості дозволило виявити дуже тісний зв'язок між дебіторською заборгованістю та чистим прибутком досліджуваного товариства.

Завдяки кореляційно-регресійному аналізу було визначено, що зростання величини дебіторської заборгованості на одну гривню спричинить зростання величини чистого прибутку на 0,16 грн. Також було розраховано коефіцієнт еластичності, який продемонстрував що зростання дебіторської заборгованості на 1% сприятиме зростанню чистого прибутку підприємства на 0,34%. Однак зростання дебіторської заборгованості по свої суті відображає ситуацію, де вже відбулася купівля товари, але не відбулася оплата за нього. Тим самим підприємство у такій ситуації отримує гарантований дохід, однак у майбутньому і з ризиком можливої неплатоспроможності покупця. Результати дослідження дебіторської заборгованості та її оборотності у днях для ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» за аналізований період наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Дебіторська заборгованість та її оборотність для ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2020-2024 рр.

	2020	2021	2022	2023	2024
Дебіторська заборгованість, тис. грн	26 922,800	24 272,700	19 945,500	21 921,900	25 984,200
Оборотність дебіторської заборгованості, дні	35,154	48,782	54,269	36,828	42,835

Джерело: складено автором

Станом на 2024 рік оборотність дебіторської заборгованості становить 42,8 дні, що є вищим за довоєнний показник. Однак абсолютна величина дебіторської заборгованості у 2024 році є меншою за показник 2020 року. Таким чином бачимо, що оборотність дебіторської заборгованості за аналізований період зменшилася і це може значним чином негативно впливати на господарську діяльність підприємства. Наприклад, великий обсяг дебіторської заборгованості сприяє зниженню ліквідності підприємства, оскільки значна частина грошових коштів «заморожується» і не може бути використана на подальше провадження господарської діяльності, покриття поточних зобов'язань і в кінцевому результаті потребує залучення додаткових коштів.

Також можна виокремити багато інших негативних аспектів великого обсягу дебіторської заборгованості – це збільшення ризику безнадійних боргів, зростання витрат на обслуговування дебіторської заборгованості (витрати на облік, нагадування про оплату, судові витрати у разі здійснення позову тощо), зниження фінансової стійкості, ускладнення фінансового планування тощо. Таким чином, на кінець 2024 року товариство мало дебіторську заборгованість на рівні 25,9 млн грн, що є досить суттєвим показником та потенційно несе низку негативних наслідків.

На основі проведеного дослідження можна порекомендувати підприємству скоротити обсяг дебіторської заборгованості, що дозволить підвищити фінансову стійкість, отримати обігові кошти для підтримання господарської діяльності, зменшити ризик виникнення безнадійної та простроченої дебіторської

заборгованості. Однак у випадку зменшення обсягу дебіторської заборгованості, то варто це здійснювати за рахунок скорочення тривалості її обороту, а не за рахунок самого зменшення обсягів відтермінованих платежів. Таким чином можна здійснити зміни в платіжній політиці досліджуваного підприємства спрямовані на пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості. Одним із можливих варіантів змін в платіжній політиці є встановлення відсоткових ставок для дебіторської заборгованості з різним терміном погашенням. Суть полягає в тому, що дебітори будуть сплачувати плату за відтермінування оплати, величина якої залежатиме від обсягу заборгованості та терміну її погашення.

Згідно платіжної політики ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» термін погашення дебіторської заборгованості встановлюється в межах від 15 днів до 50 днів. Відповідно до проведених розрахунків та їх результатів наведених у таблиці 3.2 середня оборотність дебіторської заборгованості за 2024 рік становила 42,8 дні, що вказує на велику тривалість обороту, яка наближена до максимально допустимого значення. Для формування нової платіжної дисципліни варто встановити часові проміжки до яких буде застосовуватися різна відсоткова ставка.

Відсоткові ставки за термінами погашення дебіторської заборгованості буде встановлено враховуючи актуальні ставки за короткостроковими кредитами для бізнесу та збільшено у певній пропорції у випадку збільшення терміну погашення. Оскільки даний захід можна вважати альтернативою короткостроковому кредиту від банку для покупців продукції, то така пропозиція є більш привабливою бо не потребує застави, додаткового часу на оформлення тощо. Також варто врахувати позицію товариства, яке надає таку можливість відтермінування і тим самим зменшує обсяг своїх оборотних коштів, що ускладнює перебіг його господарської діяльності. Аналіз відсоткових ставок в різних банківських установах України станом на квітень 2025 року показав, що вони знаходяться в межах 18-22% річних за кредитами терміном до 90 днів. Таким чином, можна прийняти середню

відсоткову ставку в розмірі 20% річних, а відповідно до цього денна ставка становитиме 0,06%. На основі встановлених параметрів сформуємо таблицю розподілу для нової платіжної дисципліни підприємства по погашенню дебіторської заборгованості (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Умови надання дебіторської заборгованості

Термін дебіторської заборгованості, днів	Відсоткова ставка
15	0%
25	0,6%
35	1,2%
45	2,4%

Джерело: складено автором

Суть запропонованих умов передбачає, що дебіторська заборгованість яка буде погашена за 15 днів не буде обкладатися додатковою платою, тобто нульова відсоткова ставка або це можна назвати пільговим періодом. Якщо дебіторська заборгованість не була погашена протягом перших 15 днів, то за період з 15-го до 25-го дня буде застосовано ставку 0,6% від суми заборгованості як плату за відтерміновану оплату. За таким принципом відбувається нарахування відсотків за наступними періодами, де починаючи з 35-го дня та по 45-ий день плата буде нараховуватися за ставкою 1,2% від суми заборгованості, тобто вдвічі більша. З 45-го по 50-ий день ставка нарахування становитиме 2,4%.

Очікується, що такий підхід сприятиме скороченню терміну погашення, пришвидшить оборотність дебіторської заборгованості, що тим самим мотивуватиме покупців швидше сплачувати власні зобов'язання. Водночас ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» зможе отримати додатковий дохід з дебіторської заборгованості, що триватиме більше ніж 15 днів, а також це сприятиме постійному поповненню обігових коштів товариства, зростанню фінансової стійкості та ліквідності.

3.3. Обґрунтування підвищення прибутковості функціонування підприємства шляхом модернізації виробничого обладнання

Модернізація виробничого обладнання передбачає здійснення цілого комплексу заходів, який включає внесення в конструкцію обладнання певних змін та удосконалень, що мають на меті підвищити технічний рівень та експлуатаційні параметри. Здійснення модернізації обладнання на виробничому підприємстві дозволить збільшити продуктивність праці, знизити витрати на ремонт та утримання техніки, покращити якість кінцевої продукції, підвищити безпеку виробничого процесу, збільшити обсяги виробництва, подовжити термін корисного використання обладнання. Варто зазначити, що за допомогою ремонту обладнання вдається зменшити лише наслідки від фізичного зносу, а модернізація ж дозволяє компенсувати моральний знос.

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» показав, що 60,4% основних засобів підприємства вже є зношеними і лише 39,6% з них є придатними до використання. Наслідками такої ситуації на даний момент є постійні поломки обладнання, простої виробництва, збільшення собівартості кінцевої продукції, що в свою чергу вимагає здійснення регулярного та дороговартісного ремонту, який не виправляє та не покращує якість виробничого обладнання, а скоріше відтермінує його остаточну зупинку (табл. 3.4 та рис. 3.1).

Таблиця 3.4 – Витрати на ремонт виробничого обладнання ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

	1-ше півріч. 2022	2-ге півріч. 2022	1-ше півріч. 2023	2-ге півріч. 2023	1-ше півріч. 2024	2-ге півріч. 2024	За весь період
Витрати на ремонт виробничого обладнання, грн	253	525	776	651	774	461	3 443
	996,34	662,43	550,37	361,55	125,87	723,40	419,96

Джерело: складено автором

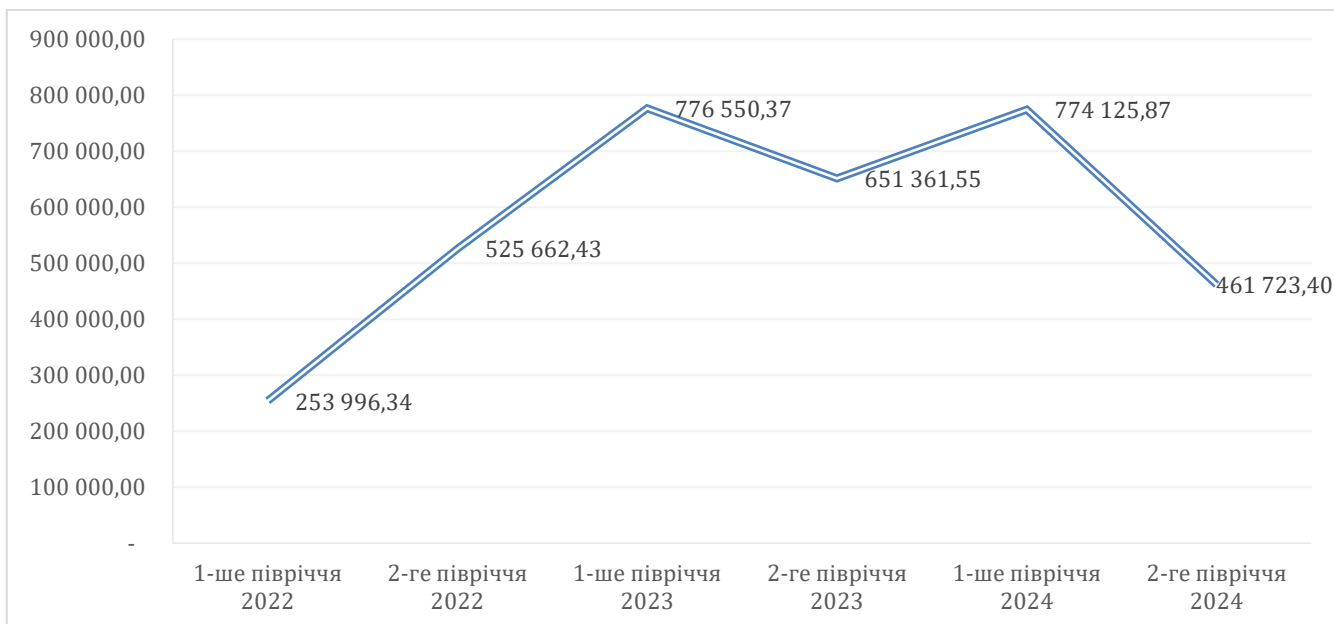


Рисунок 3.1. – Динаміка витрат на ремонт виробничого обладнання ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» за 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором

Витрати на ремонт виробничого обладнання починаючи з 2022 року стрімко зростали та досягли максимуму у першому півріччі 2023 та 2024 років. За весь аналізований період витрати на ремонт склали майже 3,5 млн. грн, що становить 35,8% від вартості всіх основних засобів підприємства на кінець 2024 року. Таким чином підприємство регулярно витрачає великий обсяг коштів на ремонт обладнання, аби продовжувати свою господарську діяльність. Однак варто звернути увагу, що через такі поломки відбуваються регулярні простої та недоотримання прибутку. Важливо було б відзначити, що через це сировина та матеріали необхідні для виробництва кінцевої продукції вимушені чекати відновлення виробничого процесу, що зменшує їхню оборотність.

Здійснення модернізації обладнання дозволить збільшити виробничі потужності підприємства і таким чином збільшити обсяги виробництва продукції. У результаті підприємство зможе покращити результати процесу виробництва без розширення його масштабів. Збільшення обсягів виробництва відкриває нові можливості для підприємства, оскільки це сприятиме швидшому виконанню

замовлень та збільшити можливості збутової діяльності. Варто зазначити, що саме підприємство підтверджує наявність існуючих резервів на споживчому ринку кормових сумішей для збільшення обсягів збуту продукції.

Модернізація виробничого обладнання сприятиме позитивним змінам та дозволить усунути регулярні поломки техніки, скоротити витрати на ремонт, а також сприятиме збільшенню обсягів виробництва та зменшенню собівартості продукції, що створить резерв для зростання прибутковості. Супутнім позитивним результатом також буде більш ефективне використання сировини та матеріалів необхідних для виробництва, зменшення обсягу відходів та бракованої продукції.

Фінансування модернізації обладнання можна здійснити за рахунок використання двох різних джерел. Одним із них є класичне залучення позикових коштів за рахунок отримання кредиту під певний відсоток. Наприклад, на даний момент в Україні діє державна програма кредитування бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», що передбачає можливість отримання кредиту для купівлі нового обладнання та є оптимальною для досліджуваного суб'єкта господарювання. Іншим варіантом фінансування модернізації є запит на внесення коштів засновниками товариства з метою підвищення ефективності функціонування підприємства. Засновники мають можливість надати власні кошти для фінансування заходу, якщо вони вважатимуть це за потрібне. Вказаний варіант є більш доцільним, оскільки отримання коштів від засновників дозволить уникнути утворення нових зобов'язань та не зашкодить фінансовій незалежності суб'єкта господарювання.

Обґрунтування даної рекомендації повинно враховувати особливості перебігу господарських процесів товариства, а саме на території підприємства є окремі цехи, які спеціалізуються на виробництві певного виду кінцевого продукту. Таким чином, модернізацію виробничого обладнання потрібно здійснювати не за одним цехом, а за всіма з метою досягнення найбільшої ефективності. Орієнтовний перелік обладнання необхідного для модернізації наведено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Перелік виробничого обладнання для проведення модернізації

Назва обладнання	Підрозділ	К-ст, шт	Ціна, тис. грн	Вартість, тис. грн
Ваговий дозатор сипких продуктів ВД-1	Цех по виробництву БМВД	3	75,00	225,00
Дробарка молоткова А1-ДМ2Р-160	Цех по виробництву БМВД	2	320,00	640,00
Шелушильно-шліфувальна машина	Цех по виробництву БМВД	1	60,00	60,00
Сигналізатор рівня зернових культур	Цех по виробництву БМВД	5	1,50	7,50
Шнековий навантажувач зерна довжина 6 м.	Цех по виробництву БМВД	4	22,00	88,00
Компресор поршневий REMEZA AirCast PM-3129.01	Цех по виробництву БМВД	2	63,00	126,00
Просіювач барабанного типу КБШ-3	Цех по виробництву БМВД	1	340,00	340,00
Бункер-накопичувач БН-2500	Цех по виробництву ЗНМ	1	123,00	123,00
Бункер-Живильник БП-50 (Екструдер)	Цех по виробництву ЗНМ	2	8,00	16,00
Вентилятор ВЦ14-46а-8 з двигуном	Цех по виробництву ЗНМ	1	88,00	88,00
Змішувач ЗМГ-0,5 Х	Цех по виробництву ЗНМ	2	60,00	120,00
Екструдер ЕГК-350	Цех по виробництву ЗНМ	1	140,00	140,00
Норія зернова (пересувна) "НЗ-2.6"	Цех по виробництву ЗНМ	2	79,00	158,00
Барабаний охолоджувач - калібратор БКО-300	Цех по виробництву ЗНМ	1	74,00	74,00
Пневмозаслонка ПНЗ-200 (ЗНМ)	Цех по виробництву ЗНМ	1	40,00	40,00
Просіювач барабанного типу КБШ-3	Цех по виробництву преміксів	1	340,00	340,00
Конвеєр гвинтовий (шнековий) KS-250	Цех по виробництву преміксів	1	180,00	180,00
Дробарка молоткова А1-ДМ2Р-160	Цех по виробництву преміксів	2	320,00	640,00
Змішувач ЗМГ-0,5 Х	Цех по виробництву преміксів	2	60,00	120,00
Шнековий навантажувач 6м	Цех по виробництву преміксів	1	16,00	16,00
Конвеєр гвинтовий (шнековий) KS-250	Цех по виробництву преміксів	1	180,00	180,00
Система повітряного обдуву	Цех по виробництву преміксів	1	52,00	52,00
Всього				3 773,50

Джерело: складено автором

За попередніми підрахунками для закупівлі нового виробничого обладнання необхідно витратити 3,773 млн грн. Вказана сума необхідна для проведення модернізації за цехами по виробництву БМВД, ЗНМ, комбикормів та преміксів.

Встановлення нового виробничого обладнання та його використання передбачає розрахунок амортизаційних відрахувань за цим обладнанням (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Річні амортизаційні відрахування за новим обладнанням

Назва обладнання	Підрозділ	К-сть, шт	Вартість, тис. грн	Термін експлуатації, роки	Річна сума амортизації, тис. грн
Ваговий дозатор сипких продуктів ВД-1	Цех по виробництву БМВД	3	225,00	10	22,50
Дробарка молоткова А1-ДМ2Р-160	Цех по виробництву БМВД	2	640,00	10	64,00
Шелушильно-шліфувальна машина	Цех по виробництву БМВД	1	60,00	10	6,00
Сигналізатор рівня зернових культур	Цех по виробництву БМВД	5	7,50	8	0,94
Шнековий навантажувач зерна довжина 6 м.	Цех по виробництву БМВД	4	88,00	7	12,57
Компресор поршневий REMEZA AirCast PM-3129.01	Цех по виробництву БМВД	2	126,00	7	18,00
Просіювач барабанного типу КБШ-3	Цех по виробництву БМВД	1	340,00	5	68,00
Бункер-накопичувач БН-2500	Цех по виробництву ЗНМ	1	123,00	9	13,67
Бункер-Живильник БП-50 (Екструдер)	Цех по виробництву ЗНМ	2	16,00	9	1,78
Вентилятор ВЦ14-46а-8 з двигуном	Цех по виробництву ЗНМ	1	88,00	5	17,60
Змішувач ЗМГ-0,5 Х	Цех по виробництву ЗНМ	2	120,00	7	17,14
Екструдер ЕГК-350	Цех по виробництву ЗНМ	1	140,00	10	14,00
Норія зернова (пересувна) "НЗ-2.6"	Цех по виробництву ЗНМ	2	158,00	10	15,80
Барабанный охолоджувач - калібратор БКО-300	Цех по виробництву ЗНМ	1	74,00	7	10,57
Пневмосаслонка ПНЗ-200 (ЗНМ)	Цех по виробництву ЗНМ	1	40,00	6	6,67
Просіювач барабанного типу КБШ-3	Цех по виробництву преміксів	1	340,00	6	56,67

Продовження таблиці 3.6

Конвеєр гвинтовий (шнековий) KS-250	Цех по виробництву преміксів	1	180,00	8	22,50
Дробарка молоткова А1-ДМ2Р-160	Цех по виробництву преміксів	2	640,00	10	64,00
Змішувач ЗМГ-0,5 Х	Цех по виробництву преміксів	2	120,00	7	17,14
Шнековий навантажувач 6м	Цех по виробництву преміксів	1	16,00	7	2,29
Конвеєр гвинтовий (шнековий) KS-250	Цех по виробництву преміксів	1	180,00	8	22,50
Система повітряного обдуву	Цех по виробництву преміксів	1	52,00	6	8,67
Всього					483,00

Джерело: складено автором

Таким чином, річна сума амортизаційних відрахувань за всім обладнанням буде становити 483 тис. грн. Вказана сума буде перенесена у собівартість виробництва продукції та врахована у фінансовому результаті товариства.

Захід, пов'язаний з модернізацією обладнання передбачає як сам процес закупівлі необхідного обладнання, так і демонтаж старого та монтаж нового обладнання. Однак, у процесі виконання модернізації виробничих потужностей товариства складеться ситуація з простоями через зупинку виробничих цехів. Розрахунок втрат від простою відображено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Втрати від простою виробничого обладнання

Показник	Тижневий обсяг виробництва, т	Приріст обсягів виробництва, т	Недовиробництво через простій, т	Втрати від простою, грн
Премікси, т	63,5	50,8	12,7	428 409,26
БМВД+ЗНМ, т	20	16	4	134 932,05
Комбікорм, т	50	40	10	337 330,12
Всього				900 671,43

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Процес модернізації, який включає демонтаж старого устаткування та монтаж нового у кожному цеху в середньому займе один тиждень. Процес модернізації буде здійснюватися по чергово у кожному цеху, аби не допустити

повної зупинки виробничих потужностей. Загальні втрати через простій виробництва складатимуть приблизно 900 тис. грн.

Необхідно врахувати також витрати на сам процес здійснення модернізації, а саме заробітну плату працівників, що безпосередньо будуть приймати участь у модернізації обладнання, відрахування на соціальні заходи та МШП, інструменти, допоміжні матеріали необхідні в ході здійснення цього заходу.

Для здійснення модернізації виробничого обладнання буде залучено 5 працівників підприємства та необхідно один місяць часу для виконання заходів за всіма цехами. Таким чином, витрати на заробітну плату становлять: 1 інженер-механік*30 тис. грн + 1 електрик*25 тис. грн + 2 слюсарі-ремонтники*25 тис. грн = 105 тис. грн. Відрахування на соціальні заходи складатимуть 22% від фонду заробітної плати: 105 тис. грн*22% = 23,1 тис. грн.

Витрат на МШП, інструменти та допоміжні матеріали необхідні у ході здійснення модернізації можна встановити на рівні 5% від загальної вартості необхідного обладнання. Отже, 3773,50 тис. грн*5% = 188,68 тис. грн

На основі всього вище визначеного варто прорахувати сукупні витрати на здійснення модернізації, що понесе підприємство (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Витрати ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» на модернізацію обладнання

Показник	Сума
Витрати на закупівлю обладнання, тис. грн	3 773,50
Витрати на здійснення модернізації, тис. грн	143,1
<i>заробітна плата</i>	105
<i>відрахування на соціальні заходи</i>	23,1
<i>МШП, інструменти та допоміжні матеріали</i>	188,68
Втрати від простою виробництва, тис. грн	900,67
Всього, тис. грн	4 990,95

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, сукупні витрати товариства на закупівлю, демонтаж старого та монтаж нового обладнання з врахуванням втрат від простою виробництва складатимуть 4,99 млн. грн.

Після проведення модернізації виробничих потужностей підприємства буде демонтовано певну кількість старого обладнання, яке потрібно списати з балансу підприємства, здати на металобрухт та оприбуткувати дохід, отриманий від цього. Орієнтовна вага демонтованого обладнання становить 700 кг чорних металів, які можна продати по 5 грн за 1 кг. Таким чином, дохід, отриманий від реалізації металобрухту, становитиме 3500 грн. Залишкова вартість основних засобів, що підлягають демонтажу та будуть списані з балансу підприємства становить 0 грн, оскільки модернізації підлягало обладнання, що вже було давно зношене та повністю амортизоване.

Заміна застарівшого обладнання на нове дозволить збільшити пропускну здатність виробничого обладнання, що сприятиме збільшенню обсягу одночасної переробки вхідних складників та обсягу кінцевої продукції. Використання сучасних та більш потужних дробарок, дозаторів, змішувачів, шелушительно-шліфувальних машин, просіювачів та іншого забезпечить швидку переробку сировини, зменшення відходів та бракованої продукції. Також варто зазначити, що модернізація обладнання не потребуватиме збільшення кількості працівників підприємства та не збільшуватиме обсяги спожитої електроенергії, оскільки це обладнання є більш сучасним та енергоефективним.

У 2024 році пропускну здатність виробництва дорівнювала $6842 / (262 \text{ днів} * 8 \text{ год}) = 3,26 \text{ т/год}$, що можна пояснити технічними характеристиками обладнання. Після проведення модернізації вдалося збільшити обсяг завантаження виробничої сировини та пришвидшити час переробки і в результаті пропускну здатність становить 3,92 т/год, що в річному обсязі дорівнює 8210,4 т/рік. Таким чином можна визначити, що пропускну здатність виробництва виросла на приблизно 20% у кожному цеху. На основі цього можна розрахувати та оцінити збільшення обсягів виробництва після здійснення модернізації у натуральних та грошових показниках (за умови незмінності відпускної ціни на продукцію) (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 – Оцінка обсягів виробництва до та після здійснення модернізації у ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

	До модернізації		Всього	Після модернізації		Всього	Приріст
	1-ше півріччя	2-ге півріччя		1-ше півріччя	2-ге півріччя		
Премікси, т	1614	1676	3290	1936,8	2011,2	3948	658
БМВД+3 НМ, т	500	500	1000	600	600	1200	200
Комбікор м, т	1230	1322	2552	1476	1586,4	3062,4	510,4
Всього, т	3344	3498	6842	4012,8	4197,6	8210,4	1368,4
Всього, грн	112 803 193,54	117 998 077,46	230 801 271,00	135 363 8 32,25	141 597 692,95	276 961 525,20	46 160 254,20

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Завдяки здійсненню модернізації виробничого обладнання ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» вдасться отримати приріст продукції на 1368,4 тони продукції, що в грошовому виразі дозволить отримати додатково 46,16 млн грн. Найбільший приріст обсягів виробництва буде характерним для цеху з виробництва преміксів, де відбудеться збільшення обсягів виробництва на 658 тон продукції, або це приблизно 22,2 млн. грн.

Результати та ефективність від проведення модернізації буде наведено у наступному підпункті.

3.4. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів, спрямованих на підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Оцінку економічної ефективності запроваджених заходів почнемо з детального розгляду рекомендації зі зменшення обсягу дебіторської заборгованості та збільшення її оборотності. Спочатку варто розрахувати величину додаткового доходу, який буде отримано за рахунок застосування відсоткових ставок за відтермінування оплати (табл. 3.10). Для здійснення цих розрахунків було

визначено структуру часток повернення дебіторської заборгованості зважаючи на термін погашення дебіторської заборгованості, а також враховано можливість утворення безнадійної дебіторської заборгованості.

Таблиця 3.10 – Приріст доходу товариства

Термін дебіторської заборгованості, днів	Відсоткова ставка	Частка повернень	Додатковий дохід, тис. грн
15	0%	5%	0
25	0,6%	34%	49,081
35	1,1%	25%	72,178
45	2,2%	35%	202,099
Всього		99%	323,36

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, товариству вдасться отримати додатковий дохід від запровадження нової політики надання та погашення дебіторської заборгованості у розмірі 323,359 тис. грн за рахунок погашення дебіторської заборгованості, що була розрахована станом на кінець 2024 року.

Завдяки запровадженню нової політики управління дебіторської заборгованості вдасться пришвидшити її оборотність і тим самим зменшити показник дебіторської заборгованості, що буде залишатися на кінець періоду. Припустимо, що на кінець 2025 року (прогнозний рік) величина дебіторської заборгованості буде на 15% меншою ніж у попередньому періоді за рахунок запроваджених заходів. Вплив від запровадження запропонованого заходу на фінансові показники товариства наведено у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 – Вплив від запровадження заходу на фінансові показники ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Показник	2024	2025	Відхилення	
			абсолютне	відносне
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	25 984,20	22 086,57	-3 897,63	-15,0%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,404	9,054	0,65	7,7%
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	42,835	39,759	-3,08	-7,2%

Продовження таблиці 3.11

Чистий дохід, тис. грн	215 364,40	217 627,51	2 263,11	1,1%
------------------------	------------	------------	----------	------

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За рахунок запровадження нової політики дебіторської заборгованості досліджуваному товариству вдасться збільшити коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на 7,7%, тривалість обороту зменшиться з 42 днів до 39 днів. У результаті чистий дохід підприємства зросте на 2,263 млн. грн.

Здійснення модернізації виробничих потужностей підприємства передбачає здійснення великих капіталовкладень, що потребує дослідження питання фінансування цього заходу. Раніше вже було зазначено, що одним із джерел фінансування можуть виступити внески засновників товариства, або це класичне отримання кредиту. Якщо розглядати більш типовий приклад з отриманням кредиту, то тут варто здійснити розрахунок кредитних платежів погашення позики (табл. 3.12). Умови кредитування беремо з врахуванням того, що підприємство може залучити кошти за рахунок державного програми пільгового кредитування під 7% річних, на період 5 років та з першим платежем 200 тис. грн.

Таблиця 3.12 – Календар погашення кредиту

Місяць	Заборгованість за кредитом, грн	Погашення кредиту, грн	Відсотки за кредитом, грн	Комісії, грн	Виплата в місяць, грн
1	4 990 950,00	83 182,50	29 113,88	24 954,75	137 251,13
2	4 907 767,50	83 182,50	28 628,64	0	111 811,14
3	4 824 585,00	83 182,50	28 143,41	0	111 325,91
4	4 741 402,50	83 182,50	27 658,18	0	110 840,68
5	4 658 220,00	83 182,50	27 172,95	0	110 355,45
6	4 575 037,50	83 182,50	26 687,72	0	109 870,22
7	4 491 855,00	83 182,50	26 202,49	0	109 384,99
8	4 408 672,50	83 182,50	25 717,26	0	108 899,76
9	4 325 490,00	83 182,50	25 232,03	0	108 414,53
10	4 242 307,50	83 182,50	24 746,79	0	107 929,29
11	4 159 125,00	83 182,50	24 261,56	0	107 444,06
12	4 075 942,50	83 182,50	23 776,33	0	106 958,83
13	3 992 760,00	83 182,50	23 291,10	0	106 473,60
14	3 909 577,50	83 182,50	22 805,87	0	105 988,37
15	3 826 395,00	83 182,50	22 320,64	0	105 503,14
16	3 743 212,50	83 182,50	21 835,41	0	105 017,91
17	3 660 030,00	83 182,50	21 350,18	0	104 532,68

Продовження таблиці 3.12

18	3 576 847,50	83 182,50	20 864,94	0	104 047,44
19	3 493 665,00	83 182,50	20 379,71	0	103 562,21
20	3 410 482,50	83 182,50	19 894,48	0	103 076,98
21	3 327 300,00	83 182,50	19 409,25	0	102 591,75
22	3 244 117,50	83 182,50	18 924,02	0	102 106,52
23	3 160 935,00	83 182,50	18 438,79	0	101 621,29
24	3 077 752,50	83 182,50	17 953,56	0	101 136,06
25	2 994 570,00	83 182,50	17 468,33	0	100 650,83
26	2 911 387,50	83 182,50	16 983,09	0	100 165,59
27	2 828 205,00	83 182,50	16 497,86	0	99 680,36
28	2 745 022,50	83 182,50	16 012,63	0	99 195,13
29	2 661 840,00	83 182,50	15 527,40	0	98 709,90
30	2 578 657,50	83 182,50	15 042,17	0	98 224,67
31	2 495 475,00	83 182,50	14 556,94	0	97 739,44
32	2 412 292,50	83 182,50	14 071,71	0	97 254,21
33	2 329 110,00	83 182,50	13 586,48	0	96 768,98
34	2 245 927,50	83 182,50	13 101,24	0	96 283,74
35	2 162 745,00	83 182,50	12 616,01	0	95 798,51
36	2 079 562,50	83 182,50	12 130,78	0	95 313,28
37	1 996 380,00	83 182,50	11 645,55	0	94 828,05
38	1 913 197,50	83 182,50	11 160,32	0	94 342,82
39	1 830 015,00	83 182,50	10 675,09	0	93 857,59
40	1 746 832,50	83 182,50	10 189,86	0	93 372,36
41	1 663 650,00	83 182,50	9 704,63	0	92 887,13
42	1 580 467,50	83 182,50	9 219,39	0	92 401,89
43	1 497 285,00	83 182,50	8 734,16	0	91 916,66
44	1 414 102,50	83 182,50	8 248,93	0	91 431,43
45	1 330 920,00	83 182,50	7 763,70	0	90 946,20
46	1 247 737,50	83 182,50	7 278,47	0	90 460,97
47	1 164 555,00	83 182,50	6 793,24	0	89 975,74
48	1 081 372,50	83 182,50	6 308,01	0	89 490,51
49	998 190,00	83 182,50	5 822,78	0	89 005,28
50	915 007,50	83 182,50	5 337,54	0	88 520,04
51	831 825,00	83 182,50	4 852,31	0	88 034,81
52	748 642,50	83 182,50	4 367,08	0	87 549,58
53	665 460,00	83 182,50	3 881,85	0	87 064,35
54	582 277,50	83 182,50	3 396,62	0	86 579,12
55	499 095,00	83 182,50	2 911,39	0	86 093,89
56	415 912,50	83 182,50	2 426,16	0	85 608,66
57	332 730,00	83 182,50	1 940,93	0	85 123,43
58	249 547,50	83 182,50	1 455,69	0	84 638,19
59	166 365,00	83 182,50	970,46	0	84 152,96
60	83 182,50	83 182,50	485,23	0	83 667,73
Всього		4 990 950,00	887 973,19	24 954,75	5 903 877,94

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, підприємству вдасться виплатити кредит в повному обсязі протягом 5-років та сплатити 887,973 тис. грн у вигляді відсотків за цим кредитом. У загальному підсумку підприємство витратить 5903 тис. грн.

Обов'язково потрібно оцінити економічну ефективність запропонованих заходів на прикладі прогнозних фінансових результатів підприємства, що слугуватиме наочним відображенням проведеного дослідження (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 – Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів

Назва рядка	Код рядка	2024 рік, тис. грн	Зміна показників після реалізації першого заходу	Зміна показників після реалізації другого заходу	Сукупна зміна	Відносне відхилення
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	215 364,40	-	46 160,25	261 524,65	21,4%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	186 160,20	-	40 711,86	226 872,06	21,9%
Інші операційні доходи	2120	15 013,20	2 263,51	3,5	17 280,21	15,1%
Інші операційні витрати	2180	40 107,70	-	-	40 107,70	-
Інші доходи	2240	1,50	-	-	1,50	-
Інші витрати	2270	1 091,60	-	879,47	1 971,07	80,6%
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	230 379,10	2 263,51	46 163,75	278 806,37	21,0%
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	227 359,50	-	41 591,33	268 950,83	18,3%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	3 019,60	2 263,51	4 572,42	9 855,54	226,4%
Податок на прибуток	2300	563,60	407,43	823,04	1 774,00	214,8%
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2 456,00	1 856,08	3 749,39	8 081,54	229,1%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Згідно проведеної оцінки бачимо, що відбулося суттєве зростання чистого прибутку товариства. Основним чином це було спричинено запровадженням рекомендації щодо проведення модернізації виробничого обладнання, а саме відбувся приріст прибутку на 3,7 млн. грн. У відносному вимірі загальний приріст від обох рекомендацій становить 229,1%. Також варто було б оцінити вплив запроваджених заходів на деякі фінансово-економічні показники (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Вплив рекомендованих заходів на фінансово-економічні показники ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Показник	Роки		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
	2024	2025 (прогнозний)		
Фондоозброєність	301,744	316,322	14,578	4,8%
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,604	0,553	-0,052	-8,6%
Коефіцієнт придатності основних фондів	0,396	0,447	0,052	13,1%
Основні засоби	22 786,400	26 559,900	3 773,500	16,6%
Коефіцієнт оборотності запасів	5,064	5,469	0,404	8,0%
Рентабельність основних засобів	0,308	0,350	0,042	13,7%
Чиста рентабельність реалізації	0,011	0,015	0,004	31,5%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Згідно проведених розрахунків на основі нових прогнозованих результатів від впровадження наданих рекомендації можна відзначити багато позитивних змін у фінансово-економічних показниках товариства. Відбулося зростання фондоозброєності підприємства на 4,8%, коефіцієнт зносу основних фондів зменшився, що дозволило збільшити придатність цих фондів. Первісна вартість основних засобів у балансі підприємства також значно зросла, що пришвидшило оборотність запасів на 8%. Показник рентабельності основних засобів та чиста рентабельність реалізації зросли на 13,7% т 31,5% відповідно.

Отже, проведення запропонованих заходів для досліджуваного підприємства має багато позитивних аспектів як для самого підвищення прибутковості функціонування підприємства, так і фінансово-економічного стану підприємства.

Висновки до розділу 3

У даному розділі було визначено основні напрями підвищення прибутковості функціонування ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ» враховуючи особливості його функціонування та можливості. Головним чином запропоновані рекомендації пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю та модернізацією виробничого обладнання суб'єкта господарювання. Завдяки раніше проведеним дослідженням було виявлено залежність між вказаними факторами та чистим прибутком підприємства.

Недосконало побудова система надання дебіторської заборгованості покупцям товариства спричинила виникнення великого обсягу заборгованості в балансі, що створювало багато негативних наслідків. На основі цього вирішено запропонувати створити нову систему надання відтермінування в оплаті покупцям, що дозволило б пришвидшити оборотність дебіторської заборгованості, отримати додатковий дохід від дебіторів у вигляді процентів за відтермінування та зменшити величину дебіторської заборгованості, що буде утворена на кінець звітного періоду.

Другим рекомендованим заходом для підвищення прибутковості було визначено можливість проведення модернізації обладнання потреба в чому було підтверджена раніше розрахованими показниками ефективності використання основних фондів товариства, що мали незадовільне значення щодо зношеності та непридатності, а також постійні значні витрати на ремонт основних засобів було вагомими причинами для здійснення такої рекомендації. Враховуючи особливості

діяльності підприємства було складено орієнтовний перелік необхідного обладнання для проведення модернізації.

Проведення детальної оцінки економічної ефективності запроваджених заходів дозволила визначити, що завдяки запровадженню цих рекомендацій вдасться отримати додатковий дохід, прибуток та підвищення ефективності діяльності товариство. Наприклад, завдяки впровадженню нової системи погашення дебіторської заборгованості за прогнозний рік вдасться отримати додатковий дохід в розмірі 2,263 млн. грн. Здійснення модернізації дозволить отримати за рік додатковий прибуток в розмірі 3,749 млн. грн. та збільшити обсяги виробництва продукції на 20%. Також було визначено вплив запропонованого заходу на показники ефективності діяльності підприємства. Внаслідок чого відбудеться зростання показника придатності основних фондів, збільшення фондоозброєності, зросте рентабельність основних засобів та чиста рентабельність реалізації.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У результаті проведеного в дипломній роботі детального та ґрунтовного дослідження щодо підвищення прибутковості функціонування підприємства можна зробити цілу низку висновків.

Проведення ретроспективного аналізу поняття «прибуток» дозволило відслідкувати еволюцію цього терміну та виснути певні власні характеристики щодо цього питання. Отримання прибутку є основною метою провадження господарської діяльності, оскільки він є платою підприємця за ризик, який завжди супроводжує його діяльність та виступає винагородою за підприємницькі здібності власника суб'єкта господарювання. Також було розглянуто трактування похідного поняття «прибутковість», що основним чином пов'язане зі здатністю підприємства отримувати прибуток та дозволяє оцінити ефективність його діяльності.

Існує велика різноманітність методик аналізу та оцінки прибутковості функціонування підприємства, що створює великий спектр можливостей для проведення всебічного та ґрунтовного аналізу прибутковості суб'єкта господарювання. Найбільш популярними методиками для оцінки прибутковості є здійснення розрахунку та аналізу показників рентабельності, оцінка рівня чистого прибутку в динаміці, проведення факторного аналізу прибутковості. Однак не існує одного універсального підходу для здійснення якісної оцінки прибутковості функціонування підприємства, тому проведення такого дослідження слід здійснювати враховуючи особливості діяльності суб'єкта господарювання.

Аналогічно до методик оцінки прибутковості існує величезний перелік напрямів для її підвищення. У даному питанні можна виокремити чотири основні напрями, які класифікують за сферами впливу. Цими напрямками є: виробничий, збутовий, організаційний та фінансовий. Наприклад, для підприємств що займаються виробництвом якісно нових продуктів важливим напрямком

підвищення прибутковості буде виробничий напрям та зменшення собівартості виробництва продукції, яке можна досягнути різними шляхами.

У даній роботі було проведено загальну характеристику функціонування ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» та висвітлено його господарсько-правові засади. Досліджуване товариство є відокремленим суб'єктом господарювання, що має певні організаційні зв'язки з ПРАТ «ВНП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» та спеціалізується на виробництві готових кормів для сільськогосподарських тварин. За 2024 рік товариством було виготовлено продукції на 185,6 млн. грн, де найбільшу частку у структурі складала премікси (приблизно 50%).

Проведення аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» за період 2022-2024 рр. показав, що підприємство має певні проблеми з абсолютною ліквідністю, однак тенденція цього показника показала певне поступове покращення за аналізований період. Аналіз платоспроможності дозволив виявити незадовільні структуру балансу підприємства, що було підтверджено коефіцієнтом Бівера та іншими показниками. Аналіз показників ділової активності продемонстрував позитивну тенденцію до покращення ситуацій за період 2022-2024 рр., що підтверджено скороченням тривалості операційного та фінансового циклу за аналізований період. Аналіз стану та ефективності використання основних засобів дозволив виявити проблему зношеності та недостатньої придатності основних засобів до виробництва.

Дослідження показників прибутковості функціонування товариства за 2022-2024 рр. показав, що рентабельність реалізації продукції у 2024 році становила 15,7%, що є більшим ніж у 2022 році. Однак чиста рентабельність реалізації становила лише 1,1%. Показники рентабельності активів показали, що за аналізований період відбулося суттєве подовження терміну окупності активів загалом та необоротних активів, а термін окупності оборотних активів суттєво зменшився. Рентабельність сукупного капіталу товариства за аналізований період

суттєво зросла з 3,0% до 4,4%. Показники рентабельності виробничих ресурсів товариства мали позитивну тенденцію до зростання за період 2022-2024 рр.

Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості функціонування дозволив виявити дуже тісний зв'язок між обсягом чистого прибутку та дебіторською заборгованістю за товари, а також важливе значення для обсягу чистого прибутку має собівартість реалізованої продукції, що характеризується тісним зв'язком. Однак варто відзначити присутність мультиколінеарності між факторними показниками, що потребувало побудови окремих лінійно-регресійних моделей.

На основі проведеного аналізу фінансово-економічного стану та прибутковості ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» було визначено основні напрями підвищення прибутковості. Надання відповідних рекомендації здійснювалося з врахуванням особливостей функціонування товариства. Першою рекомендацією було збільшення оборотності дебіторської заборгованості, оскільки це сприяло б зменшенню величини «заморожених» оборотних коштів підприємства у дебіторській заборгованості. Для цього було запропоновано сформулювати нову платіжну політику щодо надання та погашення дебіторської заборгованості, що сприяло б пришвидшенню її оборотності та отримання додаткового доходу.

Також було здійснено пропозицію проведення модернізації виробничого обладнання товариства з метою збільшення обсягів виробництва, оборотності запасів, оновлення основних фондів та збільшення ефективності використання виробничих ресурсів. Для цієї рекомендації було складено перелік необхідного обладнання та визначено загальну вартість цієї закупівлі.

Оцінка економічної ефективності запроваджених заходів дозволила визначити орієнтовний обсяг зростання чистого прибутку підприємства. Завдяки запровадження запропонованих заходів має відбутися зростання чистого прибутку на 3,7 млн завдяки модернізації обладнання та 1,8 млн грн за рахунок отримання додаткового доходу від нової політики дебіторської заборгованості.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Збірник науково-технічних праць*. 2007. № 17.4. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2007/17_4/172_Pawlyszenko_17_4.pdf.
2. Краус Н. М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 504 с.
3. Історія економічних вчень : навч. посіб. / за ред. В. В. Кириленка. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 233 с.
4. Історія економіки та економічної думки : підруч. / В. В. Козюк, Л. А. Родіонова, О. В. Длугопольський [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 792 с.
5. Вовк О., Ковальчук А., Комісаренко Я., Джулай А. Прибуток і рентабельність як детермінанти розвитку підприємств. *Сучасна економіка*. 2020. № 21. С. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).
6. Ковбатюк М. В., Шевчук В. О. Економічна теорія : навч. посіб. Київ : КВЦ, 2016. 568 с.
7. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 46–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_7_14.
8. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Х. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261–266. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-10-261-266>.
9. Kenton W. Profit Definition Plus Gross, Operating, and Net Profit Explained. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/profit.asp>.

10. Mathur N. Profit: Types, Theories and Functions of Profit. *Vikram University, Ujjain, Madhya Pradesh, INDIA*. URL: https://vikramuniv.ac.in/files/wp-content/uploads/managerial_economics_in_unit_5_profit_by-Dr.Neha_Mathur.pdf.
11. Bichachi R. What is Profit?. *Oracle NetSuite*. URL: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/profit.shtml>.
12. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. Ст. 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
13. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–17. Ст. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
14. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Офіційний вісник України. 2013. № 21. Ст. 709. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності : Стандарт Ради з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text.
16. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. Вип. 126 «Економічні науки». С. 62–68.
17. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 189–192. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/3_ukr/33.pdf.
18. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. *Економіст*. 2008. № 3. С. 50–53.

19. Yepifanova I. Yu., Humeniuk V. S. METHODOLOGY OF ESTIMATING THE PROFITABILITY OF AN ENTERPRISE. *Economy and Society*. 2017. № 12. С. 251–253. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf.
20. Блонська В. І., Паньків І. В. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.5. С. 179–185. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_5/179_BLO.pdf.
21. Панченко І. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства: критичний аналіз. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 10, № 4. С. 279–283. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10\(4\)_66](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(4)_66).
22. Dmitrenko A. I. DIAGNOSTICS OF THE ENTERPRISE PROFITABILITY BY NORMATIVE ACCOUNTING REPORTS. *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry)*. 2018. No. 2(18). P. 26–33. DOI: [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2018-2\(18\)-26-33](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2018-2(18)-26-33).
23. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.
24. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
25. Палійчук Є. С. Ефективні методи підвищення прибутковості на ВАТ «Мукачівський верстатозавод» на сучасному етапі. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. С. 1–50. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5964>.
26. Черниш С. С. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 312 с.
27. Васильцова С., Майстро Р., Литвин К. Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах. *Вісник Національного*

технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). 2021. № 3. С. 63–67. DOI: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.3.63>.

28. Чазов Є. В. Напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства у сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. С. [Сторінки]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_3_83.

29. Жовтяк Г., Серьогіна Д., Жовтяк А. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. С. 1–12. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-29>.

30. Gulyk T., Mikheeva A. DECREASE IN COST OF PRODUCT AS A FACTOR OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE. *International Humanitarian University Herald. Economics and Management*. 2019. № 40. С. 69. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2019-40-9>.

31. Муха О. О., Кузьмінська Н. Л. Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутковості підприємств в Україні. *Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції "РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ"*. 2024. № 23. URL: <https://conf-keip.kpi.ua/article/view/317724>.

32. Ветеринарна аптека онлайн | Інтернет-магазин ветеринарних препаратів | Ціна від виробника Укрзооветпромстач. Укрзооветпромстач. URL: <https://ukrzoovet.com.ua/>.

33. Товариство з обмеженою відповідальністю Науково-виробниче підприємство Укрзооветпромстач. YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/37051349/.

34. Плахтянські Корми. ПЛАХТЯНСЬКІ КОРМИ. URL: <https://www.plahtyanka.com.ua/>.

35. Власюк В. Є. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»). *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 5. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/11.pdf.
36. Павлюк К. Оцінки науково-дослідної роботи на основі багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу. *Наукові праці НДФІ*. 2020. № 3. С. 5–19. URL: https://npndfi.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=1035.
37. Муха О. О. ЕФЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. *Економіка підприємства: теорія та практика : XIV Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. здобувачів вищ. освіти та молодих вчен., Луцьк, 21 берез. 2025 р. Луцьк, 2025*.
38. Побудова системи бюджетування на підприємстві. *ІнтелТех | Ваш бізнес під Вашим контролем*. URL: <https://inteltech.com.ua/uk/blogs/pobudova-systemy-byudzhetuvannya-na-pidpryemstvi#toc-5>.
39. Підбірка з 10 українських ІТ-продуктів для українського бізнесу – більше ніж альтернатива 1С/BAS. *IT-Enterprise – your one-stop platform for digital transformation*. URL: <https://www.it.ua/news/pidbirka-z-10-ukrainskih-it-produktiv-dlja-ukrainskogo-biznesu--bilshe-nizh-alternativa-1s>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ		
		2025	1	1
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ"			
Територія	Плахтянка			
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю			
Вид економічної діяльності	Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах			
Середня кількість працівників, осіб	78			
Одиниця виміру:	тис. грн з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон	08030, Україна, Київська обл., Бучанський р-н, с. Плахтянка, вул. Кавказька, буд.4	0457834235		

1. Баланс на 31.12.2024 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	1801006
			На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	52.2	40.5
первісна вартість	1001	152.7	152.7
накопичена амортизація	1002	(100.5)	(112.2)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	734.8	934.6
Основні засоби:	1010	10005.5	9610.7
первісна вартість	1011	22786.4	24285.7
знос	1012	(12780.9)	(14675)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	10792.5	10585.8
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	31838.5	41677.4
у тому числі готова продукція	1103	1696.1	2231.5
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	21921.9	25984.2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	460.2	2884.5
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	2758.7	3783.7
Витрати майбутніх періодів	1170	48.8	126
Інші оборотні активи	1190	515.5	442.8
Усього за розділом II	1195	57543.6	74898.6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	68336.1	85484.4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5000	5000
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	30404.4	29773.1
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	35404.4	34773.1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2823.6	18021.3
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	5613.2	3544.4
розрахунками з бюджетом	1620	1711.2	2297.9
у тому числі з податку на прибуток	1621	73.8	213.3
розрахунками зі страхування	1625	262.2	302
розрахунками з оплати праці	1630	981.8	1046.4
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	21539.7	25499.3
Усього за розділом III	1695	30108.1	32690
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	68336.1	85484.4

Рисунок А1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» на 31.12.2024

Джерело [34]

2. Звіт про фінансові результати

за 2024 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	215364.4	205402.1
Інші операційні доходи	2120	15013.2	20971.3
Інші доходи	2240	1.5	.4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	230379.1	226373.8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(186160.2)	(182280.5)
Інші операційні витрати	2180	(40107.7)	(41153.9)
Інші витрати	2270	(1091.6)	(279.7)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(227359.5)	(223714.1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	3019.6	2659.7
Податок на прибуток	2300	(563.6)	(519.9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2456	2139.8

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ГАСРАТОВ АКІФ ВАГІФ ОГЛИ

(ініціали, прізвище)

ЩЕРБАТЮК НАТАЛІЯ МИХАЙЛІВНА

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Рисунок А2 – Звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» на 31.12.2024

Джерело [34]

Додаток Б

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство		Дата (рік, місяць, число)	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НАУКОВО- ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ"			КОДИ
Територія	Плaxтjнка	за ЄДРПОУ	2024 01 01
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТГТ	37051349
Вид економічної діяльності	Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах	за КОПФГ	A32080190360081164
Середня кількість працівників, осіб	82	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн з одним десятковим знаком		10.91
Адреса, телефон	Київська обл., Макарівський р- н, с.Плaxтjнка, вул.Кавказька, 4		
		0457834235	

1.Баланс на **31.12.2023** р.

		Форма № 1- м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	47.4	52.2	
первісна вартість	1001	142.2	152.7	
накопичена амортизація	1002	(94.8)	(100.5)	
Незаввершені капітальні інвестиції	1005	790.3	734.8	
Основні засоби:	1010	8728	10005.5	
первісна вартість	1011	19952.6	22786.4	
знос	1012	(11224.6)	(12780.9)	
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції	1030			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	9565.7	10792.5	
II. Оборотні активи				
Запаси:	1100	37370.7	31838.5	
у тому числі готова продукція	1103	5928.9	1696.1	
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19945.5	21921.9	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	158.2		
у тому числі з податку на прибуток	1136	150.9		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1158.1	460.2	
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	1158.9	2758.7	
Витрати майбутніх періодів	1170	241.7	48.8	
Інші оборотні активи	1190	574.9	515.5	
Усього за розділом II	1195	60608	57543.6	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	70173.7	68336.1	

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5000.0	5000
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	28264.6	30404.4
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	33264.6	35404.4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська зборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	10515.5	5613.2
розрахунками з бюджетом	1620	920.8	1711.2
у тому числі з податку на прибуток	1621		73.8
розрахунками зі страхування	1625	270.5	262.2
розрахунками з оплати праці	1630	1023.8	981.8
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	22647.0	21539.7
Усього за розділом III	1695	35377.6	30108.1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	70173.7	68336.1

Рисунок Б1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» на 31.12.2023

Джерело [34]

2. Звіт про фінансові результати
за 2023 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	205402.1	156303.6
Інші операційні доходи	2120	20971.3	9744.8
Інші доходи	2240	0.4	0.6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	226373.8	166049
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(182280.5)	(136005.3)
Інші операційні витрати	2180	(41153.9)	(28116.6)
Інші витрати	2270	(279.7)	(41.4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(223714.1)	(164163.3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2659.7	1885.7
Податок на прибуток	2300	(519.9)	(356.7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2139.8	1529

Керівник:  (підпис)
Головний бухгалтер:  (підпис)

ГАСПАТОВ АКИФ ВАГІФ ОГЛІ
(ініціали, прізвище)
ЩЕРБАТЮК НАТАЛІЯ МИХАЙЛІВНА
(ініціали, прізвище)

Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Рисунок Б2 – Звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» на 31.12.2023

Джерело [34]

Додаток В

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НАУКОВО- ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "УКРЗООВЕТПРОМПІСТАЧ"	за ЄДРПОУ	2023 01 01 37051349
Територія <u>Плеханівка</u>	за КАТОТТГ	32080190360081164
Організаційно- правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності <u>Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах</u>	за КВЕД	10.91
Середня кількість працівників, осіб <u>90</u>		
Одиниця виміру: <u>тис. грн з одним десятковим знаком</u>		
Адреса, телефон <u>Київська обл., Макарівецький р- н, с.Плеханівка, вул.Кавказька, 4</u>	<u>0457834235</u>	

І.Баланс на 31.12.2022 р.

	Форма № 1- м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	64.9	47.4
первісна вартість	1001	142.2	142.2
накопичена амортизація	1002	(77.3)	(94.8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	791.1	790.3
Основні засоби:	1010	7768.8	8728
первісна вартість	1011	18021.4	19952.6
знос	1012	(10252.6)	(11224.6)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	45.4	
Усього за розділом I	1095	8670.2	9565.7
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	28334.8	37370.7
у тому числі готова продукція	1103	3473.3	5928.9
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	24227.7	19945.5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		158.2
у тому числі з податку на прибуток	1136		150.9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1635.1	1158.1
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	11.1	1158.9
Витрати майбутніх періодів	1170	85.8	241.7
Інші оборотні активи	1190	451.8	574.9
Усього за розділом II	1195	54746.3	60608
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	63416.5	70173.7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5000.0	5000
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26735.6	28264.6
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	31735.6	33264.6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1321.1	
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	16204.9	10515.5
розрахунками з бюджетом	1620	1240.5	920.8
у тому числі з податку на прибуток	1621	97.1	
розрахунками зі страхування	1625	232.9	270.5
розрахунками з оплати праці	1630	859.2	1023.8
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	10801.0	22647.0
Усього за розділом III	1695	30659.6	35377.6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	63416.5	70173.7

Рисунок В1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» на 31.12.2022

Джерело [34]

2. Звіт про фінансові результати
за 2022 р.

Форма № 2- м Код за ДКУД 1801007			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	156303.6	188905.5
Інші операційні доходи	2120	9744.8	11862.5
Інші доходи	2240	0.6	22.4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	166049	200790.4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(136005.3)	(170431)
Інші операційні витрати	2180	(28116.6)	(26800.7)
Інші витрати	2270	(41.4)	(475.6)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(164163.3)	(197707.3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1885.7	3083.1
Податок на прибуток	2300	(356.7)	(554.9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1529	2528.2

Керівник _____ ГАСРАТОВ АКИФ ВАГІФ ОГЛІН
(ініціали, прізвище)
Головний бухгалтер _____ ЩЕРБАТЮК НАТАЛІЯ МИХАЙЛІВНА
(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративних територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Рисунок В2 – Звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «НВП «УКРЗОООВЕТПРОМПОСТАЧ» на 31.12.2022

Джерело [34]

Додаток Г

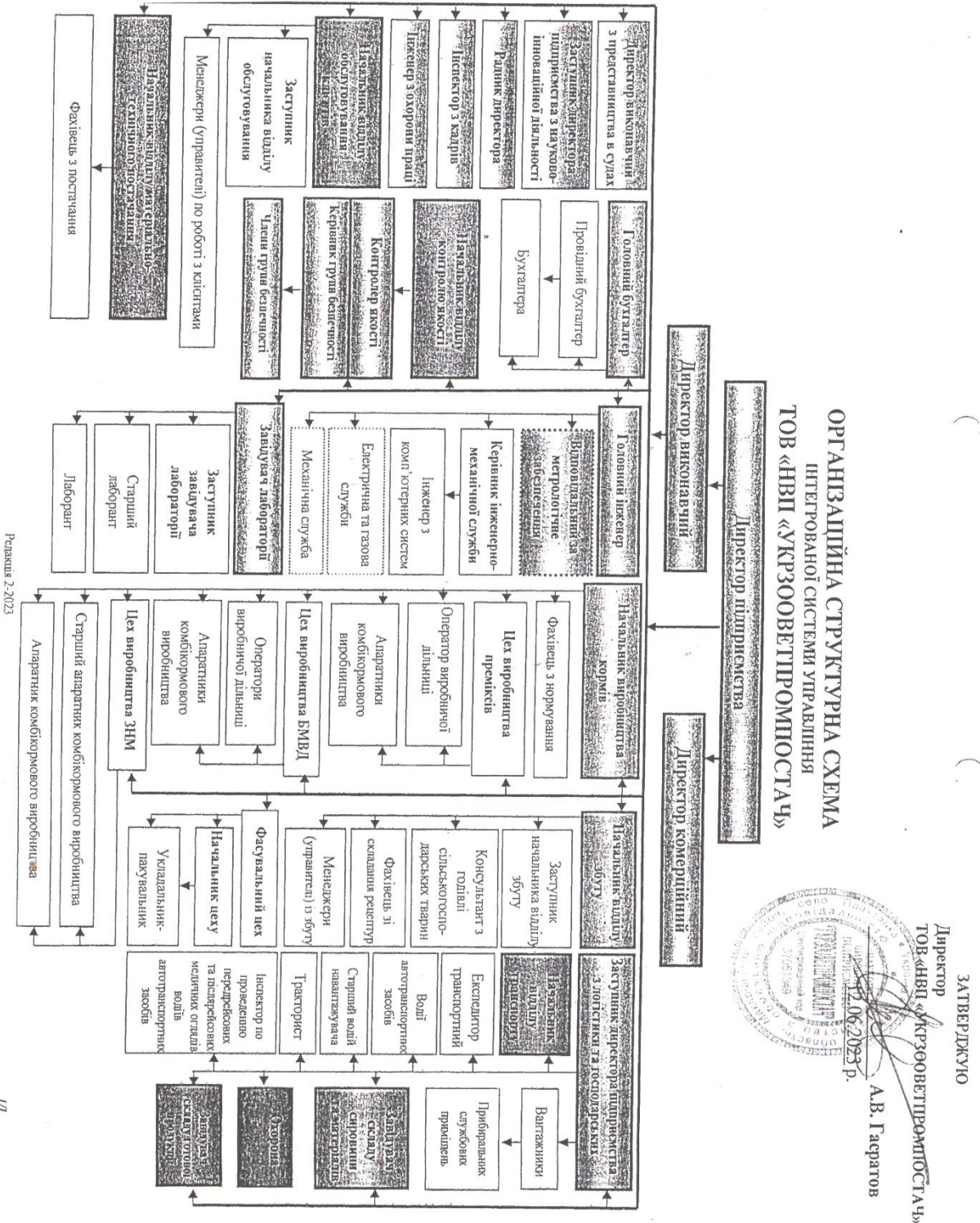


Рисунок Г1 – Організаційна структурна схема інтегрованої системи управління ТОВ «НВП «УКРЗООВЕТПРОМПОСТАЧ»

Джерело [34]