

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет**

**Кафедра економічного аналізу і фінансів**

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

здобувача **Красовського Романа Богдановича**

(ПІБ)

академічної групи **072-21-1 (денна форма навчання)**

(шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа та страхування**

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми **«Фінанси, банківська справа та страхування»**

на тему **«Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення (на прикладі ТОВ «АГРО-ОВЕН»)»**

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	доц. Кубецька О.М.			
Рецензент	Остапенко Т.М.			
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2025

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**О.В. УСАТЕНКО**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр**

здобувачу **Красовському Роману Богдановичу** академічної групи **072-21-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа та страхування**  
(код і назва спеціальності)

на тему: **«Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення (на прикладі ТОВ «АГРО-ОВЕН»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **01.05.2025р. №330-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	05.05.2025- 06.05.2025
Розділ 1	Теоретичні засади формування прибутку підприємства	07.05.2025- 13.05.2025
Розділ 2	Аналіз формування прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН»	14.05.2025- 20.05.2025
Розділ 3	Шляхи збільшення прибутку підприємства	21.05.2025- 27.05.2025
ВИСНОВКИ		28.05.2025- 29.05.2025
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	30.05.2025- 01.06.2025

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

**О.М.Кубецька**

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **21.04.2025 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **02.06.2025 р.**

**Завдання прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

**Р.Б.Красовський**

(прізвище, ініціали)

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ.....	4
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Економічна сутність прибутку підприємства, його види та порядок формування.....	8
1.2. Фактори, що впливають на формування прибутку.....	16
1.3. Методика проведення аналізу прибутку.....	23
Висновки до розділу 1.....	32
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АГРО-ОВЕН».....	34
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «АГРО-ОВЕН».....	34
2.2. Аналіз динаміки доходів, витрат і прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН».....	40
2.3. Факторний аналіз фінансових результатів (формування прибутку) та аналіз рентабельності діяльності.....	46
Висновки до розділу 2.....	49
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
3.1. Шляхи збільшення прибутку підприємства.....	51
3.2. Формування політики підвищення прибутку підприємства.....	58
Висновки до розділу 3.....	65
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
ДОДАТКИ.....	76

## РЕФЕРАТ

*Красовський Р.Б.* – Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення (на прикладі ТОВ «АГРО-ОВЕН»). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2025.

Мета кваліфікаційної роботи – узагальнення теоретичних положень та розробка шляхів підвищення прибутковості підприємства на основі аналізу факторів, що впливають на його формування, та оцінки ефективності господарської діяльності ТОВ «АГРО-ОВЕН».

У вступі обґрунтована актуальність теми дослідження, сформульовані основні задачі кваліфікаційної роботи, а також визначено об'єкт і предмет дослідження.

У першому розділі визначено теоретичні засади формування прибутку підприємства.

У другому розділі надано загальну характеристику ТОВ «АГРО-ОВЕН» як об'єкта дослідження. Проведено аналіз динаміки доходів, витрат і прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН», факторний аналіз фінансових результатів (формування прибутку) та аналіз рентабельності діяльності.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи розроблено рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства.

**ПРИБУТОК, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, УПРАВЛІННЯ, ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ, ДОХОДИ, ВИТРАТИ.**

## ABSTRACT

*Krasovskyi R.B.* – Formation of enterprise profit and ways to increase it (based on the example of AGRO-OVEN LLC). – Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 072 Finance, Banking and Insurance. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2025.

The purpose of the qualification thesis is to summarize theoretical principles and develop ways to increase enterprise profitability based on the analysis of factors influencing its formation and the assessment of the economic performance of LLC «AGRO-OVEN».

The introduction substantiates the relevance of the research topic, formulates the main objectives of the thesis, and defines the object and subject of the research.

The first chapter outlines the theoretical foundations of enterprise profit formation.

The second chapter provides a general description of LLC "AGRO-OVEN" as the object of the research. It includes an analysis of the dynamics of income, expenses, and profit of LLC «AGRO-OVEN», a factor analysis of financial results (profit formation), and profitability analysis.

The third chapter of the qualification thesis presents recommendations for increasing the profitability of the enterprise.

PROFIT, FINANCIAL RESULTS, MANAGEMENT, FACTOR ANALYSIS,  
INCOME, EXPENSES

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У сучасних умовах господарювання прибуток є ключовим показником ефективності діяльності підприємства, визначаючи його фінансову стійкість, конкурентоспроможність та перспективи розвитку. Формування прибутку залежить від багатьох факторів, серед яких ціноутворення, собівартість продукції, обсяг реалізації, фінансова політика та ефективність управління витратами. Важливість дослідження процесу формування та збільшення прибутку підприємства зумовлюється необхідністю підвищення фінансової результативності та забезпечення стійкого економічного зростання. Актуальність роботи підтверджується тим, що зростання прибутку забезпечує розширення виробничих можливостей, підвищення інвестиційної привабливості та зміцнення фінансового стану підприємства.

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є розробка шляхів підвищення прибутковості підприємства на основі аналізу факторів, що впливають на його формування, та оцінки ефективності господарської діяльності. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- з'ясувати економічну сутність прибутку підприємства, його види та порядок формування;
- фактори, що впливають на формування прибутку;
- визначити методiku проведення аналізу прибутку;
- здійснити організаційно-економічну характеристику ТОВ «АГРО-ОВЕН»;
- провести аналіз динаміки доходів, витрат і прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН»;
- провести факторний аналіз фінансових результатів (формування прибутку) та аналіз рентабельності діяльності;
- визначити шляхи збільшення прибутку підприємства;
- сформулювати політику підвищення прибутку підприємства.

**Об'єкт і предмет дослідження.** Об'єктом дослідження є процес формування та управління прибутком підприємства. Предметом дослідження виступають методи аналізу фінансових результатів підприємства та шляхи підвищення його прибутковості.

**Методи дослідження.** У роботі застосовано такі наукові методи:

- 1) теоретичний аналіз – для вивчення сутності прибутку та чинників його формування;
- 2) економіко-статистичний аналіз – для оцінки динаміки фінансових показників;
- 3) факторний аналіз – для визначення впливу окремих факторів на формування прибутку;
- 4) порівняльний аналіз – для оцінки змін у фінансових результатах підприємства;
- 5) моделювання – для розробки шляхів збільшення прибутковості.

**Інформаційна база дослідження.** Основними джерелами інформації є фінансова звітність ТОВ «АГРО-ОВЕН», наукові праці з фінансового менеджменту, нормативно-правові акти України щодо доходів, витрат та фінансових результатів.

**Практична цінність.** Практична значущість роботи полягає у можливості застосування запропонованих шляхів у діяльності підприємств для оптимізації фінансових результатів.

**Апробація результатів.** Основні результати та положення дослідження були обговорені та апробовані на міжнародній конференції здобувачів вищої освіти та молодих науковців «Ринок фінансових інновацій та безробіття ЄС: тенденції, виклики та перспективи».

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загального висновку, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 10 рисунків, 15 таблиць, 7 формул. Список використаних джерел налічує 40 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Економічна сутність прибутку підприємства, його види та порядок формування

В умовах ринкових відносин основою підприємництва та базовим показником є прибуток, що формує платформу для зміцнення фінансових відносин підприємства з партнерами. Прибуток (фінансовий результат) характеризує абсолютну ефективність діяльності підприємства в усіх напрямках його діяльності: фінансової, збутової, виробничої, постачальницької і інвестиційної. Прибуток діяльності підприємства дає розуміння того, наскільки ефективно працює дане підприємство [1]. Негативний (від'ємний) фінансовий результат, тобто збиток, підтверджує сукупний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємства та підтверджує наявність негативних причини падіння/зниження прибутку, зменшення рентабельності. Позитивний (додатний) фінансовий результат, тобто прибуток, є підтвердженням випереджаючого перевищення суми доходу від усіх видів діяльності підприємства, над сумою витрат від усіх здійснюваних видів діяльності підприємства та підтверджує рентабельність його функціонування.

Зовнішні користувачі фінансової звітності (банки, інвестори, статистичні органи, конкуренти і т.п.), а також управлінський персонал, як внутрішні користувачі інформації, для вивчення формування прибутку підприємства можуть використати Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та Баланс. Перша з цих форм звітності – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) – містять дані про чистий прибуток. За бухгалтерським балансом можна відслідкувати суми лише одного результату, що називається нерозподіленим прибутком (непокритим збитком).

Згідно Порядку подання фінансової звітності, затвердженого Кабінетом Міністрів України від 28.02.2000 року № 419 розрахунок річного (квартального)

фінансового результату за рік проводять усі великі підприємства, середні підприємства та малі підприємства.

У підприємств, якщо різниця позитивна, то підсумок діяльності підприємства називається чистим прибутком. Якщо негативна – збитком.

Чистий прибуток не є якоюсь конкретною сумою коштів в касі чи на рахунку в банку, чистий прибуток – це ті активи, що збільшуються протягом року та є приростом грошових коштів на рахунках, в касі, приростом інших запасів, боргів і т.п. Порівняння доходів з витратами не стосуються визначення балансового нерозподіленого прибутку або непокритого збитку. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – це лише певна частина, тобто сума чистого прибутку (збитку), яку підприємство накопичило за весь період свого функціонування з урахуванням коригування на деякі операції. Нерозподілений прибуток підприємства використовується на розсуд його власників. Нерозподілений прибуток підприємства в своєму складі містить фінансовий результат його діяльності за наслідками поточного та минулого років, тобто є сумою чистих прибутків різних років функціонування підприємства. Нерозподілений прибуток є складовою власного капіталу підприємства, та збільшує його.

Нерозподілений прибуток в Балансі підприємства кожного року змінюється, в залежності від досягнутого фінансового результату поточного року.

Загальне уявлення про прибуток відображено на рис. 1.1.

Переважає більшість наукових праць з економічних тематик переважно націлені на процедуру формування і розподілу прибутку, з узагальненням практичних рекомендацій для найбільш успішної діяльності. На думку науковців, діяльність будь-якого підприємства, витрати на яку перевищують доходи від неї, не має економічного сенсу.

З розвитком економічної теорії поняття прибутку змінювалося, а також змінювалися підходи до методології його визначення. Прибуток є показником, який найбільш чітко відображає ефективність виробничого процесу та продукції що випускається.

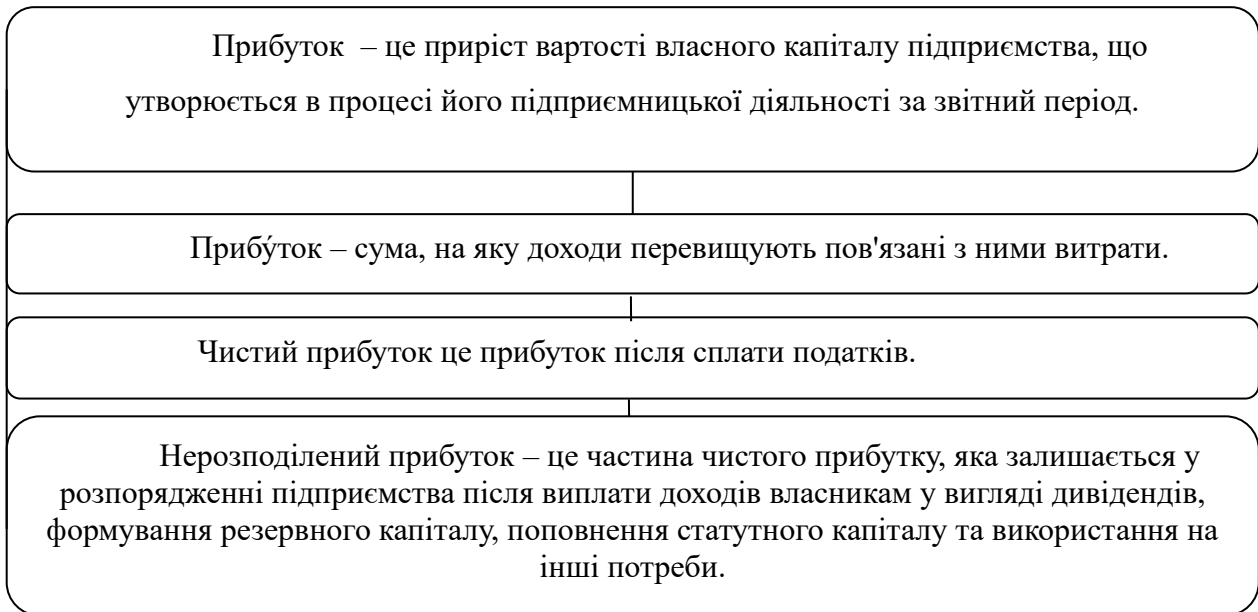


Рис. 1.1 – Загальне уявлення про фінансовий результат

За рахунок прибутку відбувається процес по фінансуванню заходів з науково-технічного та соціально-економічного розвитку, по збільшенню фонду заробітної плати працівників підприємства. Прибуток є віддзеркаленням відносин (рис. 1.2).

Прибуток виражає сукупність грошових відносин між:	- підприємствами і фінансовою системою в разі перерахування платежів в бюджет;
	- суб'єктами господарювання та їх вищестоящими підприємствами (при збереженні вертикальної структури управління);
	- при здійсненні різних перерахувань суб'єктам господарювання;
	- підприємствами і кредитною системою в разі погашення кредиту;
	- підприємствами та їх структурними підрозділами при здійсненні свого виробничого і соціального розвитку;
	- підприємствами і працівниками підприємств по використанню фонду споживання;
	- підприємствами та страховими, благодійними фондами, іншими підприємствами по формуванню різного роду страхових, благодійних та інших фондів.

Рис. 1.2 – Прибуток як сукупність грошових відносин

Дані відносини обумовлені необхідністю відтворення з метою вирішення потреб та інтересів представників суспільства. Позитивний фінансовий результат є абсолютним ефектом діяльності підприємства.

В економічній літературі прийнято розрізняти наступні види прибутку:

1. Бухгалтерська прибуток (БП) – це різниця між грошовими надходженнями (Д), які згідно з правилами бухгалтерського обліку, вважаються доходом від діяльності, і витратами, які за цими ж правилами, слід вважати витратами (В):

$$\text{БП} = \text{Д} - \text{В} \quad (1.1)$$

2. Економічна прибуток (ЕП) – менш чіткий показник, базуючий, в значній мірі, не тільки на даних обліку, а й на експертних оцінках. Такі оцінки можуть включати в себе: вартість можливих ризиків і додаткових можливостей, упущену вигоду, інакше економічні втрати (ЕВ), тобто передбачуваний результат від використання коштів якимось іншим способом:

$$\text{ЕП} = \text{Д} - \text{ЕВ} \quad (1.2)$$

3. Валовий (загальний) прибуток (ВП) – сума доходу (виручка від операції) (Д) за вирахуванням витрат (В), тобто собівартості цієї операції. Обчислюється тим же методом, що і бухгалтерський прибуток.

4. Операційний прибуток (ОП) – показник подібний до наведеного вище, проте з виручки прийнято віднімати не тільки собівартість конкретного операції, а й операційні витрати (ОВ), тобто деякі поточні витрати на основну діяльність:

$$\text{ОП} = \text{Д} - \text{В} - \text{ОВ} \quad (1.3)$$

5. Чистий прибуток (ЧП) – залишок від суми доходу після виплати всіх витрат ( $\Sigma\text{В}$ ), в тому числі податків і відрахувань від прибутку:

$$\text{ЧП} = \text{Д} - \Sigma\text{В}. \quad (1.4)$$

В економічній літературі виділяють «маржинальна прибуток» або його також називають «маржинальний дохід», що визначають як різницю отриманого доходу від продажів виробів та змінних витрат, тобто. складається з постійних витрат і прибутку від продажів і є частиною новоствореної вартості [2].

В Україні розрахунок фінансового результату (прибутку) регулюється Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності (затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433), НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Податковим кодексом України. Так, величина фінансового результату у підприємств, що обрали загальну систему оподаткування, на пряму залежить від сфери їх функціонування та визначається діючими ставками податку на прибуток (рис. 1.3) [3-5].

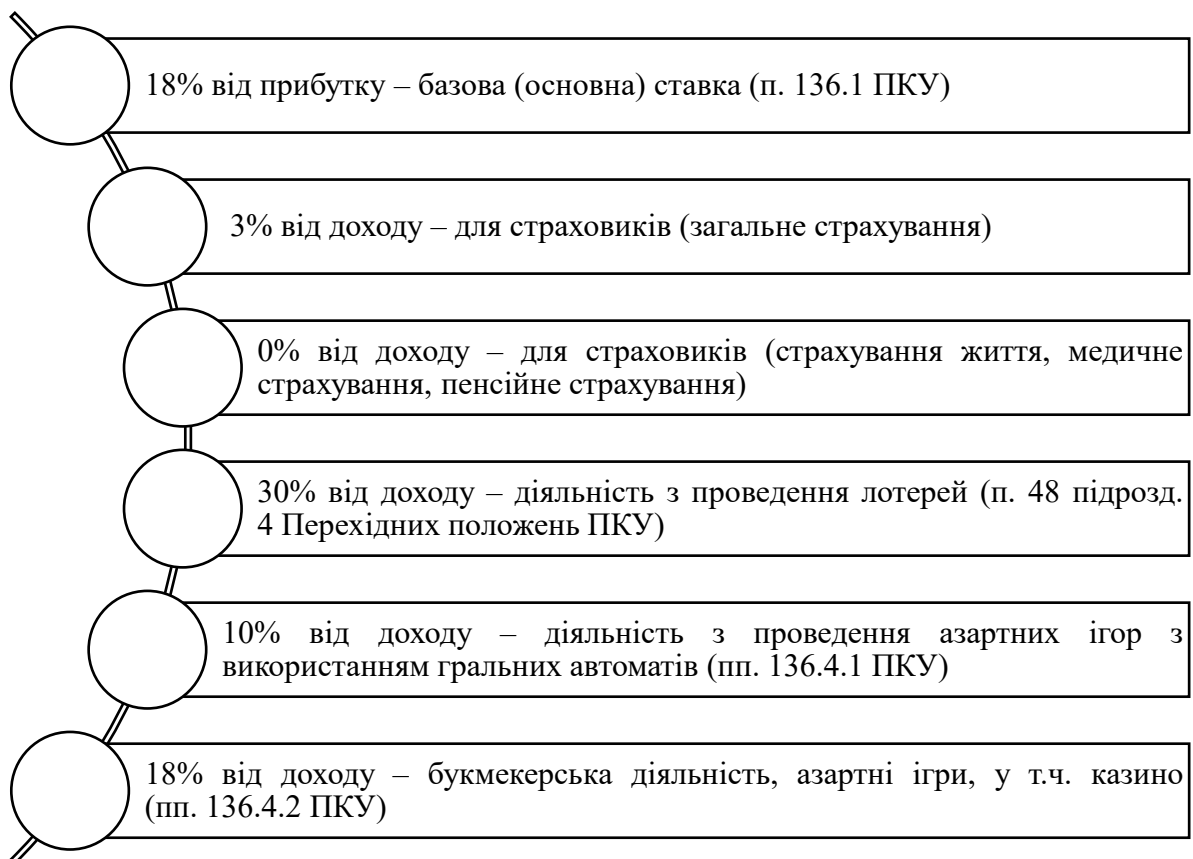


Рис. 1.3 – Податкові ставки податку на прибуток в Україні (за ПКУ)

Податковий кодекс України визначає прибуток як об'єкт оподаткування податком на прибуток. Оподаткуванню підлягає той прибуток, що отриманий в

України, який коригується (збільшується чи зменшується) на різниці, що мають місце через відмінність положень ПКУ та Н(П)СБО чи МСФЗ.

За ПКУ фінансовий результат до оподаткування визначається підприємством згідно національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Алгоритм визначення фінансового результату (прибутку) для малих підприємств визначається методикою, наведеною в НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» [7].

Порядок розрахунку чистого фінансового результату, передбачений вітчизняною законодавчою базою, включає визначення проміжних показників, які відображають діяльність підприємства (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Показники формування прибутку за вимогами національних стандартів бухгалтерського обліку

Показник	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність»
Валовий прибуток/збиток	Різниця між чистим доходом від реалізації та собівартістю реалізації	Не визначається окремо у звітній формі
Фінансовий результат від операційної діяльності	Сума валового прибутку та інших операційних доходів, зменшена на величину операційних витрат	Не розраховується у звітній формі
Фінансовий результат до оподаткування	Сума фінансового результату від операційної діяльності та суми доходів від інших видів діяльності, скоригованої на витрати, понесені на їх отримання	Аналогічно НП(С)БО 1, але без деталізації доходів і витрат від інших видів діяльності
Чистий фінансовий результат (прибуток)	Сума фінансового результату (прибутку) до оподаткування, скоригована на податок на прибуток та результат від припиненої діяльності	Сума фінансового результату до оподаткування за вирахуванням податку на прибуток
Інший сукупний дохід	Суми, що не включається до розрахунку чистого фінансового результату (наприклад, від переоцінки необоротних активів, фінансових інструментів)	Не визначається
Сукупний дохід	Величина сукупного доходу, скоригована на податок на прибуток	Не визначається

Процес визначення фінансового результату (чистого прибутку) окремого підприємства відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» показано на рис. 1.4.

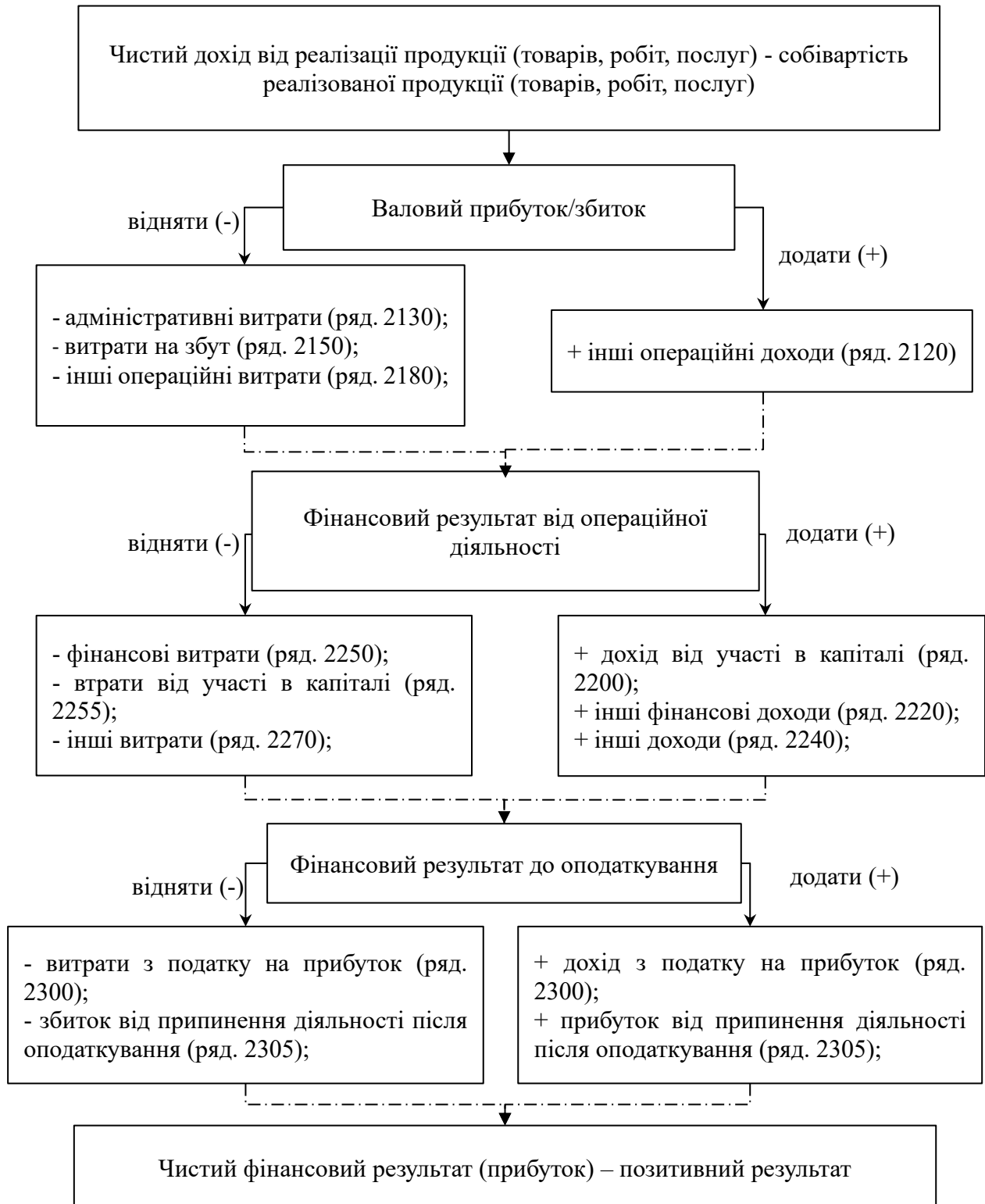


Рис. 1.4 – Механізм формування чистого прибутку відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Методику визначення фінансового результату за вимогами НП(С)БО 25, що передбачена для застосування малими та мікро-підприємства для складання фінансової звітності за спрощеною формою, можна розглянути на рис. 1.5.

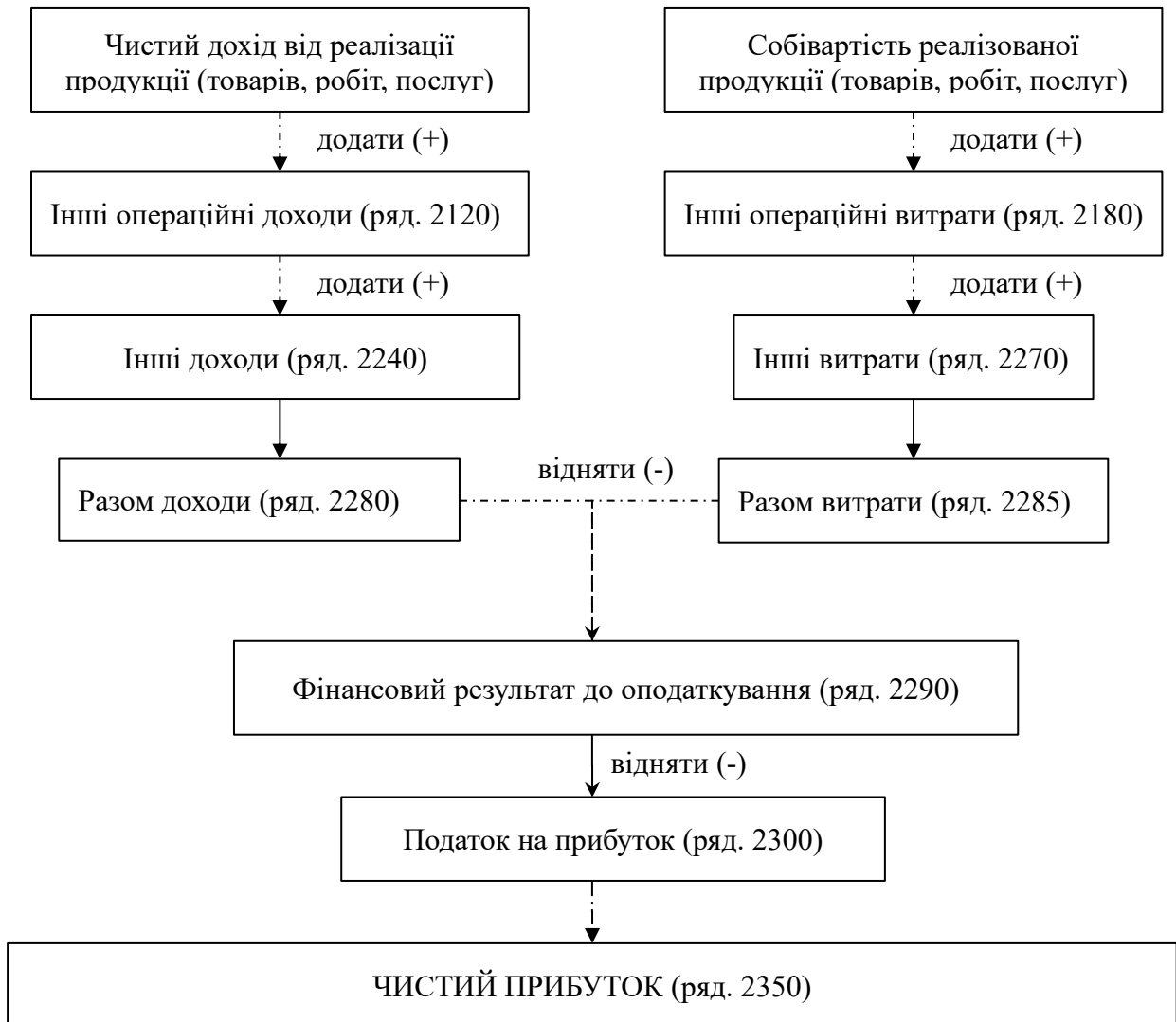


Рис. 1.5 – Методика формування чистого прибутку за НП(С)БО 25  
«Спрощена фінансова звітність»

Тож, прибуток є ключовим показником ефективності діяльності підприємства в умовах ринкових відносин, відображаючи успішність його фінансової, виробничої, збутової та інвестиційної активності. Позитивний фінансовий результат свідчить про перевищення доходів над витратами, підтверджуючи рентабельність функціонування підприємства. На відміну від нерозподіленого прибутку, що є частиною власного капіталу і накопичується за

весь період діяльності, чистий прибуток відображає приріст активів протягом звітного періоду. Для аналізу формування прибутку використовуються Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та Баланс, що надають інформацію як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам фінансової звітності.

В економічній літературі розрізняють різні види прибутку, такі як бухгалтерський, економічний, валовий, операційний та чистий прибуток, кожен з яких має свою методику розрахунку та призначення. В Україні порядок визначення фінансового результату регулюється Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» та Податковим кодексом України. Ці нормативні документи передбачають визначення проміжних показників для формування чистого фінансового результату, враховуючи специфіку діяльності підприємства та обрану систему оподаткування. Системний підхід до розуміння сутності та механізму формування прибутку є основою для ефективного управління фінансовими результатами підприємства.

## 1.2. Фактори, що впливають на формування прибутку

На сьогоднішній день однією з актуальних проблем є комплексний розгляд та глибоке вивчення факторів, які безпосередньо та опосередковано впливають на величину прибутку підприємства. Будь-яке підприємство, незалежно від форми власності та сфери діяльності, спрямовує свої ключові зусилля на отримання позитивного кінцевого фінансового результату [8].

Рівень і сума прибутку формуються під впливом численних і різноманітних факторів, що можуть мати як позитивний, так і негативний вплив. Класифікувати їх досить складно, однак загальноприйнятим є поділ усіх факторів, що впливають на прибуток підприємства, на зовнішні та внутрішні, як це показано на (рис. 1.6).

Зовнішні фактори – це ті, що не залежать безпосередньо від управлінських рішень підприємства, але справляють істотний вплив на його фінансовий

результат.

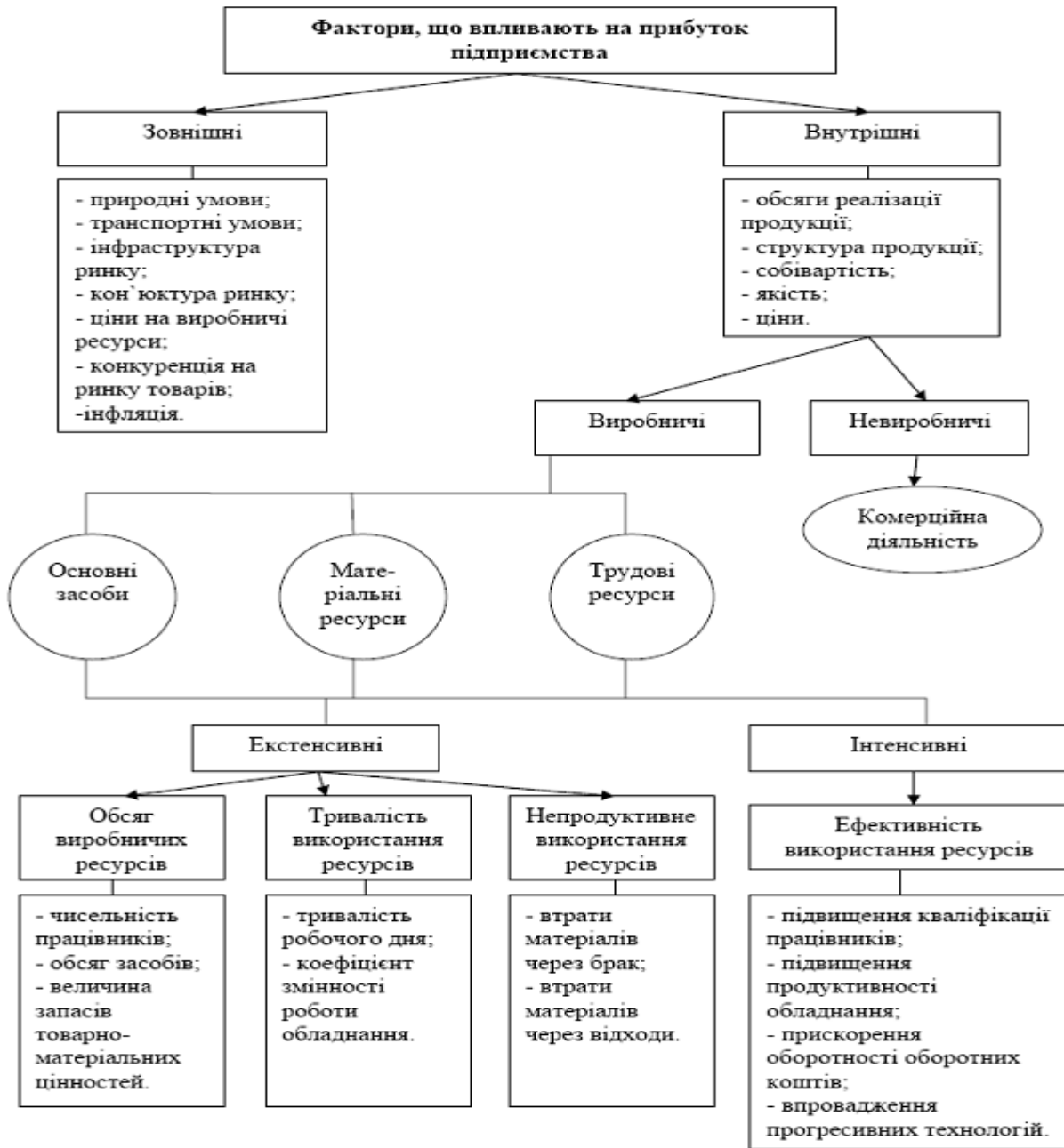


Рис. 1.6 – Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства

До них належать природні та кліматичні умови, транспортна інфраструктура та доступність, державне регулювання цін, тарифів, відсоткових ставок, податкових ставок та пільг, система штрафних санкцій, а також рівень конкуренції на товарних ринках. Хоча підприємство не може контролювати ці фактори, їх аналіз дозволяє адаптувати стратегію та мінімізувати потенційні негативні наслідки.

Внутрішні фактори, на відміну від зовнішніх, перебувають під контролем та впливом менеджменту підприємства. До них відносять обсяги виробництва та реалізації продукції, її структуру, рівень собівартості, якість, а також цінову політику. Внутрішні фактори, у свою чергу, поділяються на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та ефективність використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, своєю чергою, диференціюються на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес формування прибутку через кількісні зміни. Це може бути збільшення обсягів засобів та предметів праці, залучення додаткових фінансових ресурсів, продовження тривалості роботи обладнання, збільшення чисельності персоналу або розширення фонду робочого часу [9].

Інтенсивні фактори зумовлюють зростання прибутку через якісні покращення. До них відносяться підвищення продуктивності обладнання та його якості, впровадження прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технологій їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів.

До невиробничих факторів належать постачальницько-збутова діяльність, природоохоронні заходи, а також соціальні умови праці та побуту персоналу [10].

Економіст [11] пропонують власну класифікацію, поділяючи фактори на залежні та незалежні. До незалежних (зовнішніх) відносяться стан ринку, ціни та тарифи на паливо й енергію, норми амортизації, систему оподаткування, обсяг та якість природних ресурсів. Залежні (внутрішні) фактори включають обсяг та якість продукції, рівень собівартості та інших витрат, рівень організації праці, економічну зацікавленість працівників та рівень виробництва.

Отже, вирішальними для збільшення прибутку підприємства є внутрішні чинники, які воно може контролювати та на які може впливати управлінськими рішеннями. Розглянемо детальніше деякі з них.

Одними з найважливіших внутрішніх чинників зростання прибутку в сучасних умовах є: зростання обсягу готової продукції та її реалізації, системне зниження собівартості, постійне підвищення якості, поліпшення асортименту продукції, підвищення ефективності використання виробничих фондів та зростання продуктивності праці. З огляду на те, що переважну частину прибутку (95-97%) підприємства отримують саме від реалізації товарної продукції, цій складовій має приділятися особлива увага.

Важливим аспектом впливу на прибуток від реалізації є зміна залишків нереалізованої продукції. Чим більший обсяг цих залишків, тим менший фактичний прибуток від реалізації. Величина нереалізованої продукції залежить від низки причин, пов'язаних з комерційною діяльністю, банківськими розрахунками та загальними умовами реалізації. Отже, для збільшення прибутку підприємству необхідно вживати відповідних заходів щодо скорочення залишків нереалізованої продукції як у кількісному, так і в сумарному вираженні.

Обсяг виробництва та реалізації продукції є найважливішим чинником, що впливає на величину прибутку. Падіння обсягів виробництва в сучасних економічних умовах, навіть за умови підвищення цін, неминуче призводить до скорочення обсягу прибутку. Звідси випливає необхідність вжиття невідкладних заходів щодо забезпечення зростання обсягу виробництва, поєднаних з технічним оновленням та підвищенням загальної ефективності виробництва. Водночас, удосконалення розрахунково-платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, а отже, зростанню прибутку [12].

Наступний важливий чинник, що впливає на величину прибутку – це ціна продукції. Підприємства самостійно встановлюють вільні ціни, враховуючи конкурентоспроможність продукції, попит та пропозицію на аналогічні товари інших виробників. Таким чином, рівень вільних цін є значною мірою чинником, що залежить від підприємства. Натомість, державні регульовані ціни, наприклад, для підприємств-монополістів, не залежать від суб'єкта господарювання. Очевидно, що справжній рівень цін визначається насамперед якістю готової

продукції, залежить від технічного вдосконалення виробництва та проведення робіт з модернізації існуючих потужностей [13, 14]. Дослідження показують, що в багатьох випадках доцільно спрямувати зусилля підприємства на поліпшення ціноутворення. Це особливо актуально, коли прибутковість на одиницю продукції є низькою, адже тоді збільшення обсягу продажу не призведе до суттєвого зростання прибутку. У таких випадках кращим варіантом буде зниження витрат та/або підвищення ціни. Хоча підвищення ціни зазвичай може призвести до певного скорочення обсягу продажу, це трапляється не завжди. Навіть якщо обсяг продажу скоротиться, невеликим зниженням можна пожертвувати, якщо воно буде компенсоване підвищеною ціною. Зміна ціни прямо й одночасно впливає на прибуток та збут [15].

Ще одним чинником, що безпосередньо впливає на величину прибутку підприємства, є зміна рівня собівартості продукції. Між величиною прибутку та рівнем собівартості існує прямо пропорційна залежність: чим нижчою є собівартість продукції, що формується рівнем витрат на її виробництво, тим вищим буде прибуток, і навпаки. Цей чинник, своєю чергою, перебуває під впливом багатьох причин. Тому, при аналізі зміни рівня собівартості необхідно виявити причини її зниження або підвищення для розробки ефективних заходів щодо скорочення рівня витрат на виробництво продукції, що дозволить збільшити прибуток підприємства. У практиці підприємницької діяльності застосовуються різні способи зниження собівартості, включаючи економію паливно-сировинних ресурсів, матеріальних та трудових витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань, скорочення адміністративних витрат тощо. Проте важливо пам'ятати, що зниження собівартості має свою межу, після якої може відбутися зниження якості продукції.

У сучасному ринковому господарстві значна увага приділяється новим методам управління витратами, зокрема управлінському обліку. За його допомогою здійснюється ефективний контроль над витратами підприємства. Особливо ефективним є облік за центрами відповідальності. Ця форма управління витратами дозволяє раціоналізувати структуру витрат, оперативно

реагувати на відхилення від запланованої величини витрат та делегувати частину функцій прийняття рішень на рівень лінійних керівників, які несуть відповідальність за затверджену величину витрат та забезпечення виконання запланованих показників [16].

Крім зазначених чинників, на величину прибутку впливають зміни у структурі виробленої продукції. Чим більша частка високорентабельної продукції в загальному обсязі виробництва, тим більший прибуток отримає підприємство. Відповідно, збільшення частки малорентабельної продукції призведе до зменшення прибутку.

Загальновідомо, що будь-яка продукція проходить стадії життєвого циклу: проектування, освоєння, запуск у виробництво, серійний випуск та насичення ринку. З часом продукція морально застаріває або не витримує конкурентної боротьби, і, під тиском дедалі нижчої рентабельності, її випуск скорочується або припиняється. Задля збереження рівня прибутку для підприємства критично важливо своєчасно визначити початок проектування та запуску у виробництво нової продукції. Етап проектування та освоєння продукції займає певний час, протягом якого підприємство може зазнавати збитків. Однак з моменту запуску продукції у виробництво збитки починають знижуватися, і через деякий час досягається точка беззбитковості.

При збільшенні обсягу продажу зростає і прибуток за рахунок зниження частки постійних витрат. При досягненні рівноваги попиту та пропозиції розмір прибутку стабілізується і певний час може залишатися на незмінному рівні. Такий стан може зберігатися досить тривалий час за відсутності загрози з боку конкурентів та при стабільному попиті.

За наявності конкурентів підтримку рівня продажів можна досягти, використовуючи метод зниження рентабельності, тобто зниження ціни за рахунок частки прибутку.

При посиленні конкурентної боротьби підприємство може виявитися неспроможним далі підтримувати рівень продажів за допомогою зниження ціни, оскільки робота стає неефективною, збитковою. Задля підтримки ефективності

підприємству необхідно знижувати витрати пропорційно зниженню ціни або ж збільшувати обсяг виробництва іншої продукції, попит на яку ще не вичерпаний. Тому підприємства повинні братися до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості. Така стратегія дозволить постійно зберігати досягнутий рівень рентабельності і навіть, за несприятливої кон'юнктури, підвищити його.

Ряд вище перелічених факторів повинен бути предметом посиленого розгляду та обґрунтування щодо формування прибутку. Без належної уваги до цієї проблеми і кожного фактора зокрема неможлива ефективна діяльність та прибутковість будь-якого підприємства.

Прибуток відіграє вирішальну роль у підприємницькій діяльності, будучи одним з головних показників ефективності. Він характеризує не тільки поточний успіх, а й можливості для інноваційного розвитку, реконструкції та модернізації виробництва. Прибуток визначається як ключова ціль діяльності та розвитку, результат роботи, мотиваційний фактор, елемент економічної безпеки та кількісна міра успішності підприємства. Важливим аспектом є не тільки абсолютні кількісні показники прибутку, а й його структура, довгостроковість та якість [17].

В умовах сучасної економіки України спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутку або навіть збитковості багатьох підприємств. Для забезпечення стабільної роботи та отримання прибутку в сучасних ринкових умовах, підприємствам України можна запропонувати такі основні чинники для його збільшення:

1. Нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції шляхом розширення ринків збуту та оптимізації виробничих потужностей.
2. Підвищення продуктивності праці працівників через інвестиції в навчання, автоматизацію процесів та застосування ефективних систем мотивації, включаючи участь працівників у прибутках підприємства.

3. Систематичне зменшення витрат на виробництво продукції шляхом впровадження сучасних методів управління витратами, таких як управлінський облік, бюджетування та контроль за центрами відповідальності, що дозволяє раціоналізувати структуру витрат та оперативно реагувати на відхилення.

4. Кваліфіковане здійснення цінової політики, з урахуванням конкурентного середовища, попиту та пропозиції, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни.

5. Грамотна побудова договірних відносин з постачальниками, посередниками та покупцями, що забезпечує стабільність поставок та збуту, а також мінімізує ризики.

6. Покращення системи маркетингу на підприємстві, що включає сегментацію продукції за ознакою рентабельності та зосередження зусиль на високорентабельній продукції.

7. Удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності та прийняття рішення про зняття з виробництва низькорентабельної продукції.

8. Організація виробничого процесу, що забезпечує його гнучкість та пристосованість до швидкої переналадки для оперативного реагування на зміни попиту та кон'юнктури ринку.

9. Постійне проведення наукових досліджень ринку, аналіз поведінки споживачів та конкурентів для розробки ефективних стратегій та своєчасного виведення нових продуктів.

Отже, запропоновані заходи, що охоплюють як стратегічні, так і операційні аспекти діяльності, можуть бути ефективно використані вітчизняними підприємствами для підвищення прибутковості їхньої діяльності в нинішніх умовах в Україні, сприяючи їхній стабільності та конкурентоспроможності.

### 1.3. Методика проведення аналізу прибутку

Здійснення аналізу прибутку має особливе значення для керівної ланки підприємств в якості критичного інструменту для прийняття управлінських

рішень і забезпечення контролю за їх реалізацією. Зокрема, напрями використання результатів аналізу прибутку передбачають розробку економічно обґрунтованих заходів, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та підвищення рівня його рентабельності.

Крім того, слід підкреслити необхідність оцінки показників фінансового результату для економіки України в цілому, а саме для визначення ефективності роботи підприємств у різних секторах економіки та виявлення потенційних ризиків і можливостей для росту національного виробництва, що дозволяє регулювати загальну економічну ситуацію в країні.

Мета аналізу фінансових результатів (прибутку) можна визначити як виявлення шляхів оптимізації та кількісна оцінка резервів для зростання прибутковості й підвищення рентабельності підприємства, базуючись на раціональному управлінні доходами та витратами.

Для досягнення зазначеної мети основними завданнями при проведенні аналізу фінансових результатів (прибутку) на підприємстві виступають [18]:

- оцінка потенціалу ефективного використання ресурсів підприємства та його здатності генерувати прибуток в умовах динамічного ринкового середовища;
- систематичний контроль за процесом формування прибутку та змінами в динаміці його величини;
- аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на зміну абсолютних та відносних показників фінансового результату та оцінка якості отриманого прибутку.

Важливість інформації, отриманої в ході аналізу фінансових результатів (прибутку), обґрунтовує той факт, що чимало науковців і аналітиків зосереджують свою увагу на дослідженні напрямів і методів його проведення. Вони розглядають різні набори показників та підходи до аналізу, враховуючи специфіку галузі, мету дослідження та економічні умови функціонування суб'єкта господарювання.

В табл. 1.2 узагальнено існуючі підходи здійснення аналізу фінансових

результатів (прибутку) підприємства.

Таблиця 1.2 – Основні підходи щодо оцінки фінансових результатів (прибутку) підприємства

Науковці	Виділений підхід до аналізу
1	2
Б.М. Литвин М.В. Стельмах [19]	- оцінка динаміки та структури фінансових результатів; - факторний аналіз прибутку від операційної діяльності; - аналіз взаємозалежності витрат, обсягу діяльності й прибутку; - оцінка рентабельності підприємства.
Г.В. Савицька [20]	- оцінка змін абсолютних показників фінансового результату (чистого прибутку і рентабельності); - визначення напрямку і масштабу впливу окремих факторів на величину прибутку і рівень рентабельності; - виявлення та оцінка потенційних резервів для збільшення обсягу прибутку і рентабельності; - аналіз точки беззбитковості.
Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна [21]	- аналіз змін та складу показників прибутку; - факторний аналіз прибутку від продажу; - аналіз фінансових результатів від інших видів діяльності; - оцінка змін показників рентабельності.
М.В. Іванець, І.А. Бойко [22]	- аналіз відносних показників прибутковості; - оцінка впливу окремих чинників на ключові показники результативності підприємства; - аналіз загальних тенденцій зміни показників з метою прогнозу майбутніх фінансових результатів; - зіставлення фактичних показників звітності з плановими за певний період.
М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька [23]	- вертикальний і горизонтальний аналіз фінансових результатів; - оцінка рентабельності підприємства; - факторний аналіз прибутку і показників рентабельності; - система директ-костингу; - виявлення потенційних резервів для збільшення прибутку.
О.О. Фальченко, О.І. Артеменко [24]	- порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками попереднього; - оцінка динаміки, обсягів, якості та структури фінансових результатів; - визначення ефективності впровадження господарської діяльності; - аналіз структури та змін в обсягах прибутку підприємства.
Ю.С. Цал-Цалко [25]	- аналіз процесу формування фінансових результатів; - оцінка впливу факторів на показник фінансового результату; - аналіз розподілу чистого прибутку.
Г. І. Базецька [26]	- аналіз рівня та змін показників прибутку від операційної діяльності; - факторний аналіз прибутку/збитку від операційної діяльності; - оцінка ефективності використання прибутку; - аналіз політики виплати дивідендів; - оцінка рентабельності; - оцінка рівня і значення виробничого і фінансового левериджу; - аналіз доходів, витрат та фінансового результату від фінансової й інвестиційної діяльності.

1	2
Єгорова О. В., Дорогань- Писаренко Л. О. , Тютюнник Ю. М. [27]	- коефіцієнтний аналіз для всіх видів прибутку; - аналіз витрат і доходів підприємства; - оцінка рентабельності підприємства; - оцінка фінансового стану підприємства.
З.М. Мочаліна, О.В. Поспелов [28]	- аналіз структури та динаміки фінансових результатів, включаючи доходи та витрати; - дослідження впливу факторів на фінансові результати; - коефіцієнтний аналіз фінансових результатів; - оцінка показників рентабельності.

Проаналізувавши погляди вчених щодо питання аналізу фінансових результатів (прибутку) підприємства можна стверджувати, що цей об'єкт дослідження переважно розглядається через аналіз, організований за кількома основними підходами:

1. Дослідження обсягу, динаміки та складу фінансових результатів, а також показників, що їх визначають, зокрема доходів і витрат.
2. Оцінка фінансових результатів, отриманих від операційної діяльності як основного виду діяльності підприємства.
3. Аналіз впливу ключових факторів на формування фінансових результатів (прибутку) суб'єкта господарювання.
4. Дослідження показників рентабельності та їх взаємозв'язку з іншими показниками фінансових результатів.

Аналіз прибутку підприємства здійснюється на основі визначеної методики, яка охоплює комплекс різних правил, прийомів та методів для дослідження та обробки фінансової інформації, вибір яких залежить від конкретних завдань аналізу, доступності інформації, технічного забезпечення та рівня підготовки аналітиків.

Основними формами аналізу виступають експрес-аналіз і поглиблений аналіз, кожен із яких дозволяє працювати з певними групами фінансових показників.

Експрес-аналіз орієнтований на швидке отримання загального уявлення про фінансовий стан підприємства. Він використовує узагальнені показники, які

є характерними для всіх сфер економіки, а також специфічні показники – для окремих галузевих секторів. При виконанні експрес-аналізу особливу увагу приділяють інтегральним показникам, які дозволяють узагальнити складні економічні процеси, та результативним показникам, які є основою об'єкта дослідження [29].

Поглиблений аналіз дозволяє детальніше дослідити фінансові результати підприємства, враховуючи вплив численних факторів. Він включає структурний аналіз формування прибутку, оцінку рентабельності, факторний аналіз, а також вивчення динаміки використання ресурсів. У таких випадках фахівці застосовують складніші методики, що передбачає більше етапів процесу аналізу і використання розширеного набору фінансових коефіцієнтів.

Варто зазначити, що при виборі фінансових коефіцієнтів необхідно враховувати як мету аналізу, так і інтереси різних зацікавлених сторін, оскільки система фінансових показників є доволі різноманітною та обширною, і немає потреби обчислювати їх у повному обсязі.

Наприклад, для податкових органів ключовим аспектом є показники рентабельності, для банківських установ пріоритетними є коефіцієнти, що відображають платоспроможність, для ділових партнерів за договірними відносинами – показники ефективності використання ресурсів, а для акціонерів – показники, що визначають інвестиційну привабливість.

Разом із тим, неможливо одночасно покращити всі фінансові показники, оскільки їх динаміка часто є взаємопов'язаною та взаємовиключною. Кожен фінансовий показник має свою цінність та викликає інтерес у різних користувачів інформацією, які взаємодіють з суб'єктом господарювання у сфері економічної діяльності [18].

На практиці для аналізу показників фінансових результатів (прибутку) застосовуються методи, наведені на рис. 1.7.



Рис. 1.7 – Методи проведення аналізу фінансових результатів (прибутку)

Методичними прийомами здійснення аналізу фінансових результатів підприємства слугують:

1. Горизонтальний аналіз – використовується для дослідження змін у фінансових показниках підприємства за певний період часу. Методика проведення горизонтального аналізу включає: зіставлення показників звітного періоду з аналогічними показниками попереднього періоду для виявлення абсолютних і відносних змін, порівняння даних звітності з базовим періодом, розрахунок темпів зростання та приросту показників доходів, витрат та фінансового результату (прибутку), визначення відсотку виконання плану з отримання прибутку підприємством.

2. Вертикальний аналіз – спрямований на дослідження структури фінансових показників підприємства і, зокрема, внутрішньої побудови фінансових результатів (прибутку) й змін у його складових. Суть вертикального аналізу полягає у розрахунку питомої ваги окремих статей звітності, таких як

доходи, витрати, фінансові результати, активи чи зобов'язання, у загальному підсумку на конкретну дату або в динаміці за кілька періодів.

3. Трендовий аналіз – дозволяє досліджувати динаміку змін фінансових показників підприємства за кілька попередніх періодів та визначати тенденції розвитку показників, не враховуючи випадкові впливи та особливості окремих періодів. Трендовий аналіз виконується шляхом порівняння значень кожної позиції звітності з показниками за попередні періоди, на основі чого виявляється загальна тенденція змін, яка відображає напрямок розвитку фінансових результатів підприємства. Важливо, що цей аналіз не тільки констатує зміни, але й дозволяє прогнозувати можливі значення фінансових показників у майбутньому, що є основою для перспективного (прогнозного) аналізу. Цей вид аналізу передбачає: виявлення основних тенденцій у зміні показників доходів, витрат та прибутку, формування тренду для оцінки сталості чи нестабільності фінансових результатів, перенесення визначеної тенденції на майбутні періоди для прогнозування фінансових показників, оцінку впливу факторів на зміну динаміки фінансових результатів у довгостроковій перспективі.

4. Коефіцієнтний аналіз – дозволяє оцінити фінансовий стан та ефективність діяльності підприємства за допомогою розрахунку й аналізу відносних показників (коефіцієнтів). Цей метод передбачає обчислення співвідношення окремих позицій звітності (Балансу або Звіту про фінансові результати), що дає змогу виявити взаємозв'язки між показниками та оцінити вплив різних факторів на фінансово-економічний стан підприємства. Розраховані коефіцієнти порівнюються з нормативними значеннями, середньогалузевими показниками або даними попередніх періодів, що дозволяє визначити позитивні чи негативні зміни [18].

Важливу роль у процесі аналізу діяльності підприємства відіграє розрахунок показників рентабельності, адже вони є ключовим інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів та прибутковості бізнесу. Показники рентабельності дозволяють не лише визначити, наскільки підприємство здатне генерувати прибуток, але й виявити слабкі місця в управлінні витратами та

ресурсами. Їх застосування допомагає отримати комплексну оцінку фінансового стану підприємства, порівняти його діяльність із конкурентами та розробити стратегії для підвищення дохідності.

5. Алгоритм розрахунку показників рентабельності представлено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Розрахунок основних показників рентабельності підприємства

Показник	Формула розрахунку	Розрахунок за значеннями рядків фінансової звітності	Економічний зміст
Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}_{\text{сер.річн}}}$	$\frac{\text{Ф№2 р. 2350 (р. 2355)}}{\frac{\text{Ф№1 р. 1300 (гр. 3)} + \text{р. 1300(гр.)}}{2}}$	Оцінює здатність активів підприємства генерувати прибуток.
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}_{\text{сер.річ}}}$	$\frac{\text{Ф№2 р. 2350 (р. 2355)}}{\frac{\text{Ф№1 р. 1495 (гр. 3)} + \text{р. 1495(гр.)}}{2}}$	Характеризує прибутковість інвестицій власників підприємства.
Рентабельність продажів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$	$\frac{\text{Ф№2 р. 2350 (р. 2355)}}{\text{Ф№2 р. 2000}}$	Відображає частку чистого прибутку у кожній гривні доходу від реалізації.
Рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{ФР від опер. діял.}}{\text{Чистий дохід}}$	$\frac{\text{Ф№2 р. 2190 (р. 2195)}}{\text{Ф№2 р. 2000}}$	Показує ефективність виробництва і реалізації продукції.
Рентабельність діяльності	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Витрати}}$	$\frac{\text{Ф№2 р. 2350 (р. 2355)}}{\text{Ф№2 (р. 2050 + 2130 + 2150 + 2180 + 2250 + 2270 + 2300)}}$	Характеризує ефективність використання ресурсів підприємств.

6. Порівняльний аналіз – дає змогу оцінити прибуток підприємства шляхом співставлення його показників із даними інших суб'єктів господарювання, середньогалузевими стандартами або внутрішніми плановими орієнтирами. Напрямами виконання порівняльного аналізу може бути:

- зіставлення показників окремих підрозділів підприємства (цехів, центрів відповідальності) для виявлення відмінностей у результативності;

- вивчення показників підприємства у порівнянні з конкурентами або середніми галузевими значеннями для визначення місця підприємства на ринку та рівень його конкурентоспроможності;
- порівняння результатів діяльності дочірніх підприємств, філій чи інших структур холдингу для виявлення ефективних практик управління;
- аналіз фактичних фінансових результатів у порівнянні з запланованими для оцінки рівня виконання поставлених завдань [18].

7. Факторний аналіз – застосовується для виявлення причин змін показників та для визначення кількісного впливу різних факторів на результативні показники підприємства. Цей метод дозволяє оцінити, як кожен конкретний фактор впливає на зміну показників, усуваючи вплив інших чинників по черзі [31].

Завершальним етапом будь-якого аналізу фінансових результатів є підведення підсумків. Аналітики повинні зробити висновки щодо кожної групи показників (рентабельність, ліквідність, ефективність використання ресурсів), сформулювати рекомендації щодо усунення виявлених недоліків та запропонувати шляхи покращення.

Тож, аналіз прибутку є критично важливим інструментом для керівної ланки підприємств, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення та контролювати їх реалізацію. Його основна мета – виявлення шляхів оптимізації та кількісна оцінка резервів для зростання прибутковості й підвищення рентабельності підприємства через раціональне управління доходами та витратами. Завданнями аналізу є оцінка потенціалу ефективного використання ресурсів, систематичний контроль за процесом формування прибутку та його динамікою, а також аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на зміну фінансових результатів та оцінка якості прибутку. Різні науковці пропонують власні підходи до аналізу, які, по суті, зводяться до дослідження обсягу, динаміки та складу фінансових результатів, оцінки прибутку від операційної діяльності, аналізу впливу ключових факторів на формування прибутку та дослідження показників рентабельності.

Для проведення аналізу прибутку підприємства застосовується комплекс різноманітних правил, прийомів та методів обробки фінансової інформації.

## Висновки до розділу 1

Прибуток є фундаментальним показником ефективності підприємницької діяльності в ринкових умовах, відображаючи успішність усіх аспектів функціонування компанії: від виробництва та збуту до фінансової та інвестиційної діяльності. Він свідчить про перевищення доходів над витратами та є ключовим джерелом фінансування розвитку, інновацій та соціальних програм. В економічній теорії розрізняють різні види прибутку – бухгалтерський, економічний, валовий, операційний та чистий, кожен з яких має свою специфіку розрахунку та призначення. В Україні порядок формування та обліку прибутку регламентується національними стандартами бухгалтерського обліку (НП(С)БО 1, НП(С)БО 25) та Податковим кодексом України, що забезпечує прозорість фінансової звітності для внутрішніх та зовнішніх користувачів. Розуміння сутності прибутку та механізмів його формування є основою для ефективного управління фінансовими результатами підприємства та забезпечення його сталого розвитку.

Прибуток є ключовим показником успішності будь-якого підприємства, що формується під впливом численних зовнішніх та внутрішніх факторів. Зовнішні чинники, такі як природні умови, державне регулювання та конкуренція, є невідконтрольними, але їх аналіз дозволяє підприємству адаптувати свою стратегію. Внутрішні фактори, що включають обсяги виробництва та реалізації, структуру та собівартість продукції, якість та цінову політику, знаходяться під прямим управлінським впливом і поділяються на виробничі (екстенсивні та інтенсивні) та невиробничі. Ефективне управління внутрішніми чинниками, зокрема нарощування обсягів реалізації, оптимізація ціноутворення, зниження собівартості через впровадження сучасних методів управління витратами (наприклад, управлінського обліку), покращення асортименту та своєчасне

оновлення продукції з урахуванням її життєвого циклу, є вирішальним для забезпечення стабільного зростання прибутку підприємства та його конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Аналіз прибутку є фундаментальним інструментом для управлінського складу підприємств, що дозволяє приймати виважені рішення, контролювати їх виконання та виявляти резерви для зростання прибутковості й рентабельності. Він охоплює оцінку потенціалу використання ресурсів, моніторинг динаміки прибутку та факторний аналіз. Методика аналізу прибутку включає експрес- та поглиблений аналіз із застосуванням горизонтального, вертикального, трендового, коефіцієнтного, порівняльного та факторного методів, що дозволяє всебічно оцінити фінансові результати та розробити ефективні стратегії для підвищення дохідності.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АГРО-ОВЕН»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «АГРО-ОВЕН» Товариство з обмеженою відповідальністю «АГРО-ОВЕН» (англійською – LIMITED LIABILITY COMPANY AGRO-OVEN, або LLC AGRO-OVEN) є приватним підприємством, зареєстрованим в Україні, основною метою якого є отримання прибутку від сільськогосподарського виробництва.

Підприємство розташоване в смт. Магдалинівка, Самарівського району Дніпропетровської області (поштова адреса: Україна, 51100, Дніпропетровська область, Самарівський район, селище Магдалинівка, вул. Центральна, буд. 2).

ТОВ «АГРО-ОВЕН» було засноване у 1996 році, і за роки діяльності зарекомендувало себе як значний учасник агропромислового сектору регіону. Підприємство функціонує на основі приватної форми власності та має ідентифікаційний код ЄДРПОУ 44581879.

Основний вид діяльності ТОВ «АГРО-ОВЕН» (за КВЕД 01.11) – це вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Серед ключових культур, що вирощуються, є пшениця, кукурудза, соняшник та соя.

Крім рослинництва, підприємство активно розвиває інші напрямки діяльності, зокрема:

1. Тваринництво: виробництво м'яса свійської птиці, включаючи переробку бройлерної продукції.
2. Овочівництво: вирощування картоплі, овочів, баштанних культур та коренеплодів.
3. Виробництво комбікормів, круп і борошна: що свідчить про вертикальну інтеграцію та переробку власної сировини.
4. Інші види сільськогосподарської діяльності.

Повний перелік видів діяльності ТОВ «АГРО-ОВЕН», зареєстрованих у Статуті.

Діяльність ТОВ «АГРО-ОВЕН» регламентується Статутом, що визначає розмір початкового (статутного) капіталу, вид та сферу діяльності товариства, а також форму управління. Загальний розмір статутного капіталу становить 1000000 гривень.

Засновниками підприємства є чотири особи – громадяни України, які проживають у місті Дніпро:

1. Заворотній Віктор Петрович – 65% статутного капіталу (650000 грн).
2. Заворотня Людмила Миколаївна – 15% статутного капіталу (150000 грн).
3. Заворотня Елеонора Миколаївна – 10% статутного капіталу (100000 грн).
4. Заворотній Олександр Вікторович – 10% статутного капіталу (100000 грн).

Організаційна структура управління ТОВ «АГРО-ОВЕН» є лінійно-функціональною, що передбачає чіткий розподіл обов'язків та вертикальну ієрархію. Загальне керівництво здійснює директор, якому безпосередньо підпорядковуються:

1. Головний бухгалтер.
2. Агроном.
3. Керівники виробничих бригад.
4. Інженерно-технічні працівники.
5. Механізатори.
6. Водії.
7. Обліковці та ін.

Така структура сприяє ефективній взаємодії між підрозділами та забезпечує оперативне управління всіма виробничими та адміністративними процесами на підприємстві.

Для оцінки фінансово-економічного стану ТОВ «АГРО-ОВЕН» за період 2022-2024 років, розглянемо динаміку ключових показників, таких як активи, капітал та зобов'язання, кількість персоналу, дохід та чистий прибуток.

Аналіз складу та структури активів, зобов'язань та власного капіталу дозволяє оцінити майновий потенціал підприємства, його фінансову незалежність та ефективність використання фінансових ресурсів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка активів ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення 2024 до 2022	Темп приросту (%)
Активи	1141348	1376876	1501994	360646	31,59
Гроші та їх еквіваленти	2589	1707	17089	14500	560,0

Аналіз даних табл. 2.1 свідчить про позитивну динаміку розвитку ТОВ «АГРО-ОВЕН» у частині зростання активів. За період з 2022 по 2024 рік загальна вартість активів підприємства збільшилася на 360646 тис. грн., що становить значний темп приросту у розмірі 31,59%. Це вказує на розширення економічного потенціалу підприємства, інвестиції у виробничі потужності, технології чи земельний банк.

Особливо вражаючим є зростання показника «Гроші та їх еквіваленти», який збільшився на 560% (на 14500 тис. грн.) з 2022 по 2024 рік. Таке зростання грошових коштів свідчить як про покращення ліквідності та платоспроможності підприємства, так і про накопичення фінансових ресурсів для майбутніх операційних або інвестиційних проєктів (витрат).

Для оцінки рівня фінансової незалежності та стійкості ТОВ «АГРО-ОВЕН» здійснимо дослідження структури його капіталу, а саме джерел формування активів (табл. 2.2).

Аналіз структури капіталу ТОВ «АГРО-ОВЕН» показує зміцнення фінансової стійкості підприємства. Власний капітал демонструє зростання, збільшившись на 333048 тис. грн. (на 35,81%) за аналізований період. Це є позитивним індикатором, який свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства та ефективне реінвестування отриманого прибутку.

Таблиця 2.2 – Динаміка зобов'язань та власного капіталу ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення 2024 до 2022 (тис. грн.)	Темп приросту (%)
Довгострокові зобов'язання	-	7421	24573	24573	-
Поточні зобов'язання	211291	223959	214316	3025	1,43
Власний капітал	930057	1145496	1263105	333048	35,81

Поточні зобов'язання залишалися відносно стабільними, з незначним приростом у 1,43%, що вказує на контроль над короткостроковою заборгованістю. Щодо довгострокових зобов'язань, їх обсяг значно зріс з 7421 тис. грн. у 2023 році до 24573 тис. грн. у 2024 році. Таке зростання свідчить про залучення довгострокових кредитів та позик для фінансування капітальних інвестицій або розширення діяльності. Проте, враховуючи суттєве зростання власного капіталу, це збільшення боргового навантаження не несе значних ризиків для фінансової стабільності підприємства.

Показники кількості персоналу, доходів та чистого прибутку є важливими для оцінки операційної ефективності підприємства, його здатності генерувати прибуток та ефективності використання трудових ресурсів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка кількості персоналу, доходів та чистого прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 рр.

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення 2024 до 2022	Темп приросту (%)
Кількість персоналу, осіб	469	478	437	-32	-6,82
Дохід, тис грн.	624180	1003643	1037064	412884	66,15
Чистий прибуток, тис грн.	60520	215505	117670	57150	94,43

Дохід ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 роки збільшився на 66,15%, що свідчить про успішне нарощування обсягів реалізації продукції та розширення ринкової присутності. Чистий прибуток також значно зріс (на 94,43%), що є позитивним показником ефективності діяльності. Однак, варто звернути увагу на зниження чистого прибутку у 2024 році (117670 тис. грн.) порівняно з піковим значенням 2023 року (215505 тис. грн.), незважаючи на загальне зростання

доходу. Це вказує на зростання собівартості, операційних та адміністративних витрат, та на зміну структури доходу (збільшення частки низькомаржинальної продукції). Кількість персоналу підприємства скоротилася на 6,82%, що, за умови зростання доходу, свідчить про підвищення продуктивності праці, впровадження нових технологій.

Аналіз фінансових індикаторів дозволяє отримати узагальнену оцінку фінансового стану підприємства за такими аспектами, як ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість та рентабельність. Проведемо аналіз динаміка фінансових індикаторів ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 рр. (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Динаміка фінансових індикаторів ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 рр.

Фінансові індикатори	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення 2024 до 2022 (п.п.)	Темп приросту (%)
Коефіцієнт поточної ліквідності	277,06	363,8	403,12	126,06	45,50
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,23	0,76	7,97	6,74	547,97
Коефіцієнт швидкої ліквідності	215,99	296,19	247,35	31,36	14,52
Коефіцієнт автономії	81,49	83,20	84,10	2,61	3,20
Рентабельність активів (ROA)	5,3	15,65	7,83	2,53	47,74
Рентабельність власного капіталу (ROE)	6,73	20,77	9,77	3,04	45,17
Чиста маржа	9.70%	21.47%	11.35%	1,65	17,01
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	167,29	203,79	197,96	30,67	18,33
Коефіцієнт заборгованості	18,51%	16,27	14,27	-4,24	-22,96

Аналіз фінансових індикаторів ТОВ «АГРО-ОВЕН» свідчить про позитивний фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 277,06% у 2022 році до 403,12% у 2024 році, що на 126,06 відсоткових пунктів вище. Це вказує на суттєве зміцнення здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів. Значення вище 200% (або 2) є показником високої

платоспроможності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також демонструє позитивну динаміку, збільшившись на 31,36 відсоткових пунктів (з 215,99% у 2022 році до 247,35% у 2024 році), хоча у 2023 році він був дещо вищим (296,19%). Це підтверджує високу здатність підприємства погашати поточні зобов'язання, не покладаючись на реалізацію запасів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності суттєво зріс – на 6,74 відсоткових пунктів (з 1,23% у 2022 році до 7,97% у 2024 році). Це свідчить про значне підвищення частки грошових коштів та їх еквівалентів у складі оборотних активів, що дозволяє миттєво покривати поточні зобов'язання.

Коефіцієнт автономії зріс з 81,49% у 2022 році до 84,10% у 2024 році, що на 2,61 відсоткові пункти більше. Таке високе значення (значно вище рекомендованих 50%) свідчить про значну фінансову незалежність підприємства та його здатність фінансувати свою діяльність переважно за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт заборгованості знизився на 4,24 відсоткових пункти (з 18,51% у 2022 році до 14,27% у 2024 році). Це є позитивною тенденцією, яка вказує на зменшення залежності підприємства від позикових коштів та зниження фінансових ризиків.

Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом зріс на 30,67 відсоткових пунктів (з 167,29% у 2022 році до 197,96% у 2024 році). Це свідчить про те, що власного капіталу підприємства припадає 197 грн. 96 коп. на 1 грн. необоротних активів, що є ознакою високої фінансової стійкості та надійності.

Рентабельність активів (ROA) збільшилася на 2,53 відсоткові пункти (з 5,30% у 2022 році до 7,83% у 2024 році). Однак, слід зазначити, що у 2023 році показник ROA був значно вищим (15,65%). Це вказує на те, що у 2024 році ефективність використання активів для генерації прибутку знизилася порівняно з попереднім роком, незважаючи на загальне позитивне зростання за три роки.

Рентабельність власного капіталу (ROE) також зросла на 3,04 відсоткові пункти (з 6,73% у 2022 році до 9,77% у 2024 році). Аналогічно до ROA, пікове

значення ROE було у 2023 році (20,77%), що свідчить про зниження ефективності використання власного капіталу у 2024 році.

Чиста маржа зросла на 1,65 відсоткові пункти (з 9,70% у 2022 році до 11,35% у 2024 році), але також мала пікове значення у 2023 році (21,47%). Це показує, що у 2024 році частка чистого прибутку у доході від реалізації знизилася порівняно з попереднім роком, що може бути пов'язано зі зростанням собівартості або операційних витрат.

Тож, фінансово-економічний стан ТОВ «АГРО-ОВЕН» за період 2022-2024 років є стабільним та характеризується високими показниками ліквідності та фінансової стійкості. Підприємство демонструє значну фінансову незалежність та здатність покривати свої зобов'язання. Однак, незважаючи на загальне зростання рентабельності за 2022-2024 роки, спостерігається зниження її показників у 2024 році порівняно з піковим 2023 роком. Це вимагає подальшого поглибленого аналізу причин такого спаду, зокрема, аналізу структури витрат та цінової політики, для розробки ефективних управлінських рішень, спрямованих на відновлення та подальше підвищення прибутковості підприємства.

## 2.2. Аналіз динаміки доходів, витрат і прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН»

Проведення аналізу фінансових результатів передбачає аналіз абсолютного показника – прибутку чи збитку та відносних показників – рентабельності, що забезпечить виявлення резервів зростання прибутку підприємства.

Серед головних завдань аналітичної обробки фінансових результатів, в першу чергу, є аналіз і оцінка вигод та невигод діяльності підприємства, аналіз рентабельності підприємства.

Аналіз доходів діяльності є важливою ланкою функціонування підприємства, результати якого слугують базою для планування прибутку. Аналізу доходів діяльності полягає у інформаційному забезпеченні та всебічній

оцінці досягнутих результатів щодо доходності підприємства, прийнятих управлінських рішень.

Аналіз доходів підприємства є визначальним в системі аналітичної оцінки діяльності будь-якого підприємства, що зумовлено з тим, що доходи мають безпосередній вплив на кінцевий показник діяльності – прибуток. Значення аналізу доходів підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення доходів підприємства.

За даними форми № 2 проведемо аналіз формування, структури та динаміки доходів ТОВ «АГРО-ОВЕН» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Структура та динаміка доходів ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022 – 2024 рр.

Види доходів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+,-) 2024 р. від 2022 р.	
	Сума 2022 рік, тис. грн	Частка 2022 рік, %	Сума 2023 рік, тис. грн	Частка 2023 рік, %	Сума 2024 рік, тис. грн	Частка 2024 рік, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	624180	99,93	1003643	98,72	1037064	99,80	412884	66,15
Інші операційні доходи	0	0,00	100	0,01	2168	0,21	2168	-
Інші фінансові доходи	0	0,00	11973	1,18	2109	0,20	2109	-
Інші доходи	46	0,07	1206	0,12	1206	0,12	1160	2521,74
Всього	624226	100,0	1016922	100,0	1042547	100,0	418 321	67.03

Як свідчать дані табл. 2.5, основним джерелом доходів ТОВ «АГРО-ОВЕН» у 2022–2024 рр. залишався чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Його частка у загальній структурі доходів становила 99,93 % у 2022 р., 98,72 % у 2023 р., а у 2024 р. вона дещо зросла до 99,80 %.

У 2023 р. з'явилися інші операційні доходи, що склали 100 тис. грн. або

0,01 % від загального обсягу доходів. У 2024 р. їх обсяг суттєво зріс до 2168 тис. грн. (0,21 %), що вказує на розширення фінансових можливостей підприємства.

Інші фінансові доходи також мали коливання: якщо у 2022 р. їх не було, то у 2023 р. вони становили 11973 тис. грн. (1,18 %), а у 2024 р. їхня сума скоротилася до 2109 тис. грн. (0,20 %).

Інші доходи, що у 2022 р. становили 46 тис. грн., у 2023 р. зросли до 1206 тис. грн. та залишилися на цьому ж рівні у 2024 р., що демонструє стабільність цього виду доходів.

Загальний обсяг доходів підприємства протягом аналізованого періоду зріс на 67,03 %, що відповідає приросту у 418321 тис. грн. Це вказує на розвиток підприємства, ефективну реалізацію продукції та диверсифікацію джерел доходів.

Таким чином, ТОВ «АГРО-ОВЕН» демонструє позитивну динаміку доходів.

Аналіз доходів необхідно проводити паралельно з аналізом витрат, адже їх співставлення у динаміці забезпечує визначення головного результативного показника діяльності будь-якого суб'єкта господарювання – прибутку (збитку). Основні завдання аналізу витрат такі самі, як і аналізу доходів: вивчення рівня та структури витрат у звітному періоді, порівняння рівнів та структури витрат у звітному і попередньому періодах.

Аналіз витрат ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022–2024 рр. проведемо за матеріалами табл. 2.6.

Як свідчать дані табл. 2.6, структура витрат ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022–2024 рр. зазнала значних змін, що демонструє зростання витрат підприємства на 63,92 % (360062 тис. грн.) у 2024 році порівняно з 2022 роком.

Основною статтею витрат залишається собівартість реалізованої продукції, яка складає 90,90 % у 2024 році. Незважаючи на те, що її частка поступово зменшується (з 95,27 % у 2022 році до 94,01 % у 2023 році), у грошовому вираженні витрати на собівартість зросли на 302656 тис. грн (56,37 %).

Таблиця 2.6 – Структура та динаміка витрат ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022 – 2024 рр.

Види витрат	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+,-) 2024 р. від 2022 р.	
	Сума 2022 рік,	Частка 2022 рік, %	Сума 2023 рік,	Частка 2023 рік, %	Сума 2024 рік, тис. грн	Частка 2024 рік, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
Собівартість реалізованої продукції	536948	95,27	753490	94,01	839604	90,90	302656	56,37
Адміністративні витрати	10625	1,88	16881	2,11	32440	3,51	21815	205,32
Витрати на збут	14901	2,64	25782	3,22	20286	2,20	5385	36,14
Інші операційні витрати	1119	0,2	1392	0,17	17822	1,93	16703	1492,14
Фінансові витрати	4	0,00	3872	0,48	9289	1,01	9285	232125,0
Інші витрати	112	0,02	112	0,01	4230	0,46	4118	3676,79
Всього	563609	100,0	801529	100,00	923671	100,0	360062	63,92

Помітне зростання спостерігається у адміністративних витратах, які збільшилися більше ніж у три рази – з 10625 тис. грн. у 2022 році до 32440 тис. грн. у 2024 році (приріст 205,32 %). Це свідчить про посилення управлінських та організаційних витрат підприємства.

Інші операційні витрати зросли особливо стрімко – з 1119 тис. грн. у 2022 році до 17822 тис. грн у 2024 році, що становить 1492,14 % приросту.

Фінансові витрати також значно зросли – з 4 тис. грн. у 2022 році до 9289 тис. грн. у 2024 році (232125 % приросту). Це є свідченням збільшення залучених фінансових ресурсів.

Таким чином, підприємство демонструє стабільне збільшення витрат, що може бути пов'язане з розширенням масштабів діяльності, зростанням адміністративних та операційних витрат, а також змінами у фінансовому забезпеченні підприємства. Водночас частка витрат на собівартість поступово зменшується.

Одним із завдань аналізу фінансових результатів (чистого прибутку)

підприємства є їх аналіз за певний період, тобто тих проміжних показників, що його формують.

Аналіз фінансових результатів (чистого прибутку) є одним із найважливіших напрямків оцінки ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства. Види фінансових результатів і послідовність формування прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022 – 2024 рр. наведено в табл. 2.7.

Аналізуючи дані табл. 2.7, варто відмітити наступне, за 2022 – 2024 рр. спостерігається тенденція до збільшення сум виторгу від продажів товарів (послуг). В 2024 р. порівняно з 2022 р. чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «АГРО-ОВЕН» збільшився на 412884 тис. грн.

Поряд з цим відмічаємо збільшення величини операційних витрат підприємства на 360 074 тис. грн. Загальні операційні витрати, понесені підприємством в 2024 р., склали 923671 тис. грн. При цьому собівартість реалізованої продукції збільшилась на 302656 тис. грн, інші операційні витрати на 16 703 тис. грн., адміністративні витрати на 21815 тис. грн., витрати на збут на 5385 тис. грн.

Все це призвело до змін в структурі операційних витрат. Так, в 2024 р. в загальній сумі операційних витрат 90,9 % займала собівартість продукції, 1,9 % – інші операційні витрати, адміністративні витрати 3,5%, витрати на збут 2,2%. Все це обумовило збільшення величини валового прибутку з 87232 тис. грн в 2022 р. до 197460 тис. грн. в 2024 р., тобто на 110228 тис. грн.

У зв'язку з тим, що досліджуване підприємство не є платником податку на прибуток, чистий прибуток співпадає з прибутком (збитком) до оподаткування. У 2022 році частка чистого прибутку в чистому доході від реалізації продукції становила 9,7 %, у 2023 р. – 21,47 %, у 2024 році – 11,35 %. В цілому за досліджуваний період спостерігається позитивний фінансовий результат діяльності підприємства – прибуток, що мав нестабільну динаміку та збільшився у 2024 році порівняно з 2022 роком на 57150 тис. грн., що становить 94,4% від 2022 р..

Таблиця 2.7 – Формування чистого прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022-2024 рр.

Показники	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2024 р. до 2022 р. (+,-), тис. грн.
	Сума 2022 рік, тис. грн	питома вага 2022 рік, %	Сума 2023 рік, тис. грн	питома вага 2023 рік, %	Сума 2024 рік, тис. грн	питома вага 2024 рік, %	
Виторг від продажів продукції	624180	×	1003643	×	1037064	×	412884
Операційні витрати, у тому числі:	563 597	100,0	801 529	100,0	923 671	100,0	360 074
а) Собівартість реалізованої продукції	536 948	95,3	753 490	94,0	839 604	90,9	302656
б) Адміністративні витрати	10 625	1,9	16 881	2,1	32 440	3,5	21 815
в) Витрати на збут	14 901	2,6	25 782	3,2	20 286	2,2	5 385
г) Інші операційні витрати	1 119	0,2	1 392	0,2	17 822	1,9	16 703
Валовий прибуток	87 232	×	250153	×	197 460	×	110228
У % до чистого доходу від реалізації	×	13,97	×	24,93	×	19,03	×
Інші операційні доходи	0	×	100	×	2 168	×	2 168
Фінансовий результат від операційної діяльності	60 587	×	206 198	×	129 080	×	68 493
Фінансові та інвестиційні доходи	46	×	13 179	×	3 315	×	3 269
Фінансові та інвестиційні витрати	4	×	3 872	×	9 289	×	9 285
Фінансовий результат до оподаткування	60 521	×	215505	×	117 670	×	57 149
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-1	×	-1	×	0	×	1
Чистий прибуток	60 520	×	215505	×	117 670	×	57 150
У % до чистого доходу від реалізації	×	9,70	×	21,47	×	11,35	×
У % до валового прибутку	×	69,40	×	86,17	×	59,58	×

Отже, варто відмітити що за 2022 – 2024 рр. в цілому спостерігається позитивна динаміка прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН», тобто доходи перевищують витрат, понесені на їх отримання.

### 2.3. Факторний аналіз фінансових результатів (формування прибутку) та аналіз рентабельності діяльності

Факторний аналіз прибутку дозволяє оцінити, на яку конкретну суму змінилася чистий прибуток під впливом того чи іншого фактора.

Суть факторного методу в тому, щоб визначити вплив кожного фактора окремо на результат в цілому.

Щоб це зрозуміти, виділяються чинники, від яких залежить даний показник (ціна, собівартість і кількість продажів). На зміну прибутку впливає величина доходу від продажів товарів ( послуг), доходу від інших продажів активів тощо.

Аналіз впливу факторів на формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства можна провести, використовуючи адитивні факторні моделі. Як вихідну інформацію використаємо дані табл. 2.8.

За вихідними даними (табл. 2.8) проведемо факторний аналіз фінансового результату від операційної діяльності:

$$\text{ФРОД} = \text{ВП} + \text{ІОД} - \text{ІОВ} \quad (2.1)$$

$$\Delta \text{ФРОД} = 129\,080 - 60\,587 = 68\,493 \text{ тис. грн.}$$

Зміна фінансового результату від операційної діяльності відбулася:

1. За рахунок валового прибутку:  $\Delta \text{ФРОДВП} = 110\,228$  тис. грн.
2. За рахунок інших операційних доходів:  $\Delta \text{ФРОДІОД} = 2\,168$  тис. грн.
3. За рахунок інших операційних витрат:  $\Delta \text{ФРОДІОВ} = -16\,703$  тис. грн.

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ФРОД} = 110\,228 + 2\,168 - 16\,703 = 95\,693 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 2.8 – Вихідна інформація для аналізу факторів формування прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022 – 2024 рр., тис. грн.

Показник	Позначення	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення 2024 р. від 2022 р.
Чистий дохід від реалізації	ЧД	624180	1003643	1037064	412 884
Інші операційні доходи	ІОД	0	100	2 168	2 168
Інші фінансові доходи	ІФД	0	11 973	2 109	2 109
Інші доходи	ІД	46	1 206	1 206	1 160
Собівартість реалізації продукції	С	536948	753490	839604	302 656
Адміністративні витрати	АВ	10 625	16 881	32 440	21 815
Витрати на збут	ВЗ	14 901	25 782	20 286	5 385
Інші операційні витрати	ІОВ	1 119	1 392	17 822	16 703
Фінансові витрати	ФВ	4	3 872	9 289	9 285
Інші витрати	ІВ	112	112	4 230	4 118
Валовий прибуток	ВП	87 232	250 153	197 460	110 228
Фінансовий результат до оподаткування	ФРДО	60 521	215 505	117 670	57 149
Чистий прибуток	ЧП	60 520	215 505	117 670	57 150

За вихідними даними (табл. 2.8) проведемо факторний аналіз фінансового результату до оподаткування:

$$\text{ФРДО} = \text{ЧД} + \text{ІФД} + \text{ІД} - \text{С} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} - \text{ФВ} - \text{ІВ} \quad (2.2)$$

$$\Delta \text{ФРДО} = 117\,670 - 60\,521 = 57\,149 \text{ тис. грн.}$$

Зміна фінансового результату до оподаткування відбулася:

1. За рахунок чистого доходу:  $\Delta \text{ФРДОЧД} = 412\,884$  тис. грн.
2. За рахунок інших операційних доходів:  $\Delta \text{ФРДОІОД} = 2\,168$  тис. грн.
3. За рахунок інших фінансових доходів:  $\Delta \text{ФРДОІФД} = 2\,109$  тис. грн.
4. За рахунок інших доходів:  $\Delta \text{ФРДОІД} = 1\,160$  тис. грн.
5. За рахунок собівартості:  $\Delta \text{ФРДОС} = -302\,656$  тис. грн.
6. За рахунок адміністративних витрат:  $\Delta \text{ФРДОАВ} = -21\,815$  тис. грн.
7. За рахунок витрат на збут:  $\Delta \text{ФРДОВЗ} = -5\,385$  тис. грн.
8. За рахунок інших операційних витрат:  $\Delta \text{ФРДОІОВ} = -16\,703$  тис. грн.
9. За рахунок фінансових витрат:  $\Delta \text{ФРДОФВ} = -9\,285$  тис. грн.

10. За рахунок інших витрат:  $\Delta \text{ФРДОІВ} = -4\ 118$  тис. грн.

Перевірка розрахунку:  $\Delta \text{ФРДО} = 412\ 884 + 2\ 168 + 2\ 109 + 1\ 160 - 302\ 656 - 21\ 815 - 5\ 385 - 16\ 703 - 9\ 285 - 4\ 118 = 57\ 149$  тис. грн.

За вихідними даними (табл. 2.8) проведемо факторний аналіз чистого прибутку:

$$\text{ЧП} = \text{ФРДО} - \text{ПП} \quad (2.3)$$

$$\Delta \text{ЧП} = 117\ 670 - 60\ 520 = 57\ 150 \text{ тис. грн.}$$

Зміна чистого прибутку відбулася:

1. За рахунок фінансового результату до оподаткування:  $\Delta \text{ЧПФРДО} = 57\ 149$  тис. грн.

2. За рахунок витрат (доходу) з податку на прибуток:  $\Delta \text{ЧППП} = 1$  тис. грн.

Перевірка розрахунку:  $\Delta \text{ЧП} = 57\ 149 + 1 = 57\ 150$  тис. грн.

Тож, основним фактором збільшення прибутку є зростання чистого доходу від реалізації продукції на 412 884 тис. грн. Позитивний вплив мали інші доходи, включаючи операційні (+2168 тис. грн.), фінансові (+2109 тис. грн.) та інші (+1160 тис. грн.). Негативний вплив справили витрати, особливо собівартість (-302656 тис. грн.), адміністративні витрати (-21815 тис. грн.) та фінансові витрати (-9285 тис. грн.). Фінансовий результат до оподаткування збільшився на 57149 тис. грн., головним чином завдяки збільшенню чистого доходу. Чистий прибуток зріс на 57150 тис. грн., що свідчить про ефективну операційну діяльність та фінансове управління підприємства.

Проведемо розрахунок показників рентабельності (табл. 2.9).

Рентабельність активів зросла у 2023 році до 16,59 %, але у 2024 році знизилася до 8,04 %, що може свідчити про збільшення активів без пропорційного зростання прибутку. Рентабельність власного капіталу також мала максимальне значення у 2023 році (21,07 %), але у 2024 році знизилася до 9,77 %, можливо, через зростання обсягу власного капіталу. Рентабельність

продажів показує частку чистого прибутку у кожній гривні доходу від реалізації продукції. У 2023 році вона досягла 21,47 %, але у 2024 році знизилася до 11,35 %, що свідчить про зростання витрат. Рентабельність реалізованої продукції характеризує ефективність виробництва. Вона була найвищою у 2023 році (20,54 %), але у 2024 році знизилася до 12,44 %.

Таблиця 2.9 – Розрахунок показників рентабельності, %

Показник	Формула	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність активів	ЧП / Активи (сер.річн.)	5,93	16,59	8,04
Рентабельність власного капіталу	ЧП / Власний капітал (сер.річн.)	6,77	21,07	9,77
Рентабельність продажів	ЧП / ЧД	9,70	21,47	11,35
Рентабельність реалізованої продукції	ФРДО / ЧД	9,71	20,54	12,44
Рентабельність діяльності	ЧП / Витрати	10,74	26,89	12,75

Рентабельність діяльності демонструє ефективність використання ресурсів. Найвищий показник у 2023 році (26,89 %), але у 2024 році він знизився до 12,75 %.

Тож, 2023 рік був найуспішнішим за рівнем рентабельності. У 2024 році відбулося зниження прибутковості, що пов'язане зі зростанням витрат.

## Висновки до розділу 2

ТОВ «АГРО-ОВЕН» є стабільним приватним сільськогосподарським підприємством, заснованим у 1996 році, що функціонує на основі сімейної моделі управління та має чітку лінійно-функціональну організаційну структуру. Підприємство успішно займається не лише основним видом діяльності – вирощуванням зернових та олійних культур – але й активно розвиває тваринництво, овочівництво та власну переробку, демонструючи вертикальну інтеграцію. Аналіз фінансово-економічних показників за 2022-2024 роки свідчить про загальне зростання активів, власного капіталу та доходів, що підтверджує зміцнення фінансової незалежності та високу платоспроможність

компанії. Незважаючи на позитивну динаміку ліквідності та фінансової стійкості, спостерігається зниження показників чистого прибутку та рентабельності у 2024 році порівняно з піковим 2023 роком, що вказує на необхідність подальшого аналізу операційних витрат та цінової політики для забезпечення подальшого сталого зростання прибутковості.

Аналіз фінансових результатів ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022–2024 рр. свідчить про загальну позитивну динаміку діяльності підприємства, що виражається у значному зростанні доходів та прибутку. Основним джерелом доходів залишається чистий дохід від реалізації продукції, який демонструє стабільне зростання. Незважаючи на помітне збільшення операційних, адміністративних, інших операційних та фінансових витрат, доходи перевищують витрати, що забезпечує позитивний чистий прибуток. Хоча динаміка чистого прибутку була нестабільною, його загальний приріст у 2024 році порівняно з 2022 роком підтверджує ефективність управління та стійкий розвиток ТОВ «АГРО-ОВЕН» протягом 2022-2024 рр.

Аналіз фінансових результатів та рентабельності діяльності ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022–2024 рр. показав, що підприємство продемонструвало високі темпи зростання прибутковості у 2023 році, проте у 2024 році рентабельність знизилася через збільшення витрат. Основним позитивним фактором стало значне зростання чистого доходу від реалізації продукції, яке сприяло формуванню валового прибутку. Водночас негативний вплив на фінансові результати мали зростання собівартості, адміністративних та фінансових витрат. Незважаючи на зниження рентабельності у 2024 році, підприємство демонструє стабільний розвиток, що свідчить про ефективність управління та поступове розширення фінансових можливостей.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Шляхи збільшення прибутку підприємства

Кожне підприємство самостійно вибирає шляхи (способи) і сукупності шляхів (способів) підвищення прибутку своєї діяльності, в залежності від своїх виробничих і технологічних можливостей, розміру капіталу, швидкості досягнення бажаних результатів, можливості залучення в свій виробничий процес додаткових коштів і техніки.

Існує кілька основних шляхів збільшення прибутку підприємства:

- за рахунок підвищення якості виробленої продукції за допомогою впровадження нових технологій виробництва, автоматизації виробничого процесу, перетворення управлінської стратегії виробництвом;
- збільшенням обсягів продукції, що випускається за допомогою поліпшення технологій виробничого процесу, та так само залучення додаткових інвестицій у виробництво;
- автоматизацією виробничого процесу за рахунок заміни ручної праці робітників машинним працею. Участь людини при використанні даного методу зводиться до мінімуму (робочий тільки забезпечує умови для нормальної роботи машини);
- раціональним використанням ресурсів (мається на увазі їх економія при виробництві продукції);
- розширенням ринків збуту. Це пошук нових споживачів на вироблену продукцію шляхом використання реклами та пошуку нових постачальників;
- вмілим поєднанням інструментів управління тощо.

На практиці рідко зустрічається кожен із шляхів (способів) в чистому вигляді: досить часто підприємства використовують з метою підвищення прибутку своєї діяльності не один, а відразу кілька способів, що значно покращує ситуацію на

підприємстві. Наприклад, політика впровадження нових видів матеріалів часто супроводжується з автоматизацією виробництва, а підвищення якості продукції, що виробляється найчастіше супроводжується розширенням ринку збуту. Так само збільшення обсягів виробленої продукції нерідко пов'язане з раціоналізацією використання наявних ресурсів.

Отже, при вирішенні проблем, пов'язаних з підвищенням прибутку ТОВ «АГРО-ОВЕН» необхідно застосувати в першу чергу, такий захід: впровадити систему планування, яка могла б достовірно надавати керівнику підприємства необхідну інформацію про реальні (прогнозні) запити споживачів у продукції (послугах).

Для того щоб виживати в ринкових умовах і успішно функціонувати, необхідно вміти вчасно попередити можливі зриви в роботі, а це досягається плануванням збуту. Обсяги збуту безпосередньо впливають на величину доходів, витрат, прибутку підприємства.

З використанням коефіцієнта сезонності визначимо планові показники продажу ТОВ «АГРО-ОВЕН». Вихідними даними при цьому є виручка від продажів продукції ТОВ «АГРО-ОВЕН» за місяцями 2023 року:

1. Січень – 145000 грн
2. Лютий – 147000 грн.
3. Березень – 148000 грн.
4. Квітень – 156000 грн.
5. Травень – 153000 грн.
6. Червень – 118000 грн.
7. Липень – 115000 грн.
8. Серпень – 121000 грн
9. Вересень – 138000 грн.
10. Жовтень – 133000 грн.
11. Листопад – 135000 грн.
12. Грудень – 137200 грн.

Завданням планування із застосуванням коефіцієнту сезонності є:

1. Виявити як змінюються об'єми продажу в різні сезони (розраховується коефіцієнт сезонності). Для цього обсяг продажу (виручки) ділиться на 12, а результат розрахунку дає середнє значення продажів за один місяць. Далі виручка за місяць розрахункового періоду ділиться на отримане середнє значення виручки (табл. 3.1).

2. Планується збільшення об'єму продажу на певний відсоток (наприклад 20% для ТОВ «АГРО-ОВЕН»). При цьому за основу береться виручка за попередній період (за 2023 рік). Для досягнення цього завдання ТОВ «АГРО-ОВЕН» має плануватися кампанія з підвищення прибутку (рекламні акції, розширення каналів збуту тощо).

Таблиця 3.1 – Зміна об'ємів продажу в різні сезони 2022 року

Рік/місяць	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2023 рік	145000	147000	148000	156000	153000	118000	115000	121000
К <sub>сез</sub> (коефіцієнт сезонності)	1,057	1,072	1,079	1,137	1,115	0,860	0,838	0,882
Рік/місяць	9	10	11	12	Σ	Середнє значення		
1	10	11	13	13	15	16		
2023 рік	138000	133000	135000	137200	1 646 200	≈ 137 183		
К <sub>сез</sub> (коефіцієнт сезонності)	1,006	0,970	0,984	1,000	12			

3. Розраховується план продажу на місяць. Для цього плановий обсяг продажу (виручки) ділиться на 12, що дасть середній місячний план. Далі середній місячний план множиться на коефіцієнт сезонності (табл. 3.2).

Звісно, що товариство може прогнозувати доходи від продажів за допомогою розрахунку ковзної середньої, що інші фактори до уваги не бере (наявні ресурси, залишки на складах тощо). Розрахунок ковзної середньої базується на припущенні, що об'єм продажу буде таким, як в попередні періоди. Цей спосіб не підходить для знов створеного/нового підприємства, оскільки немає попередніх даних, що є вихідними.

Таблиця 3.2 – Планове збільшення об'ємів продажу в різні сезони 2023 року

Рік/місяць	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8
Планова виручка: 1646200 + 1646200 × 20%	x	x	x	x	x	x	x
К сез	1,057	1,072	1,079	1,137	1,115	0,860	0,838
План продажу на 2024 р.	174003,34	176472,64	177624,98	187172,94	183551,3	191418,60	137951,56
Рік/місяць	8	9	10	11	12	Σ	Середнє значення
1	9	10	11	13	13	15	16
Планова виручка	x	x	x	x	x	1975440	164620
К сез	0,882	1,006	0,970	0,984	1,000	12	x
План продажу на 2024 р.	145194,84	165607,72	159681,4	161986,08	164620	x	x

Впровадження такого управлінського інструменту, як планування, дасть можливість товариству впровадити Платіжний календар. Платіжний календар дозволяє досягти наступних цілей:

1. Можливість прогнозувати приплив грошових коштів, в результаті чого:
  - контроль виконання фінансових планів дозволяє фінансовому менеджеру уникнути нестачу або надлишок грошових коштів ще до їх виникнення;
  - при виявленні відхилень є можливість і час проаналізувати ситуацію, що склалася і прийняти оптимальне рішення.
2. Централізація управління грошовими потоками дозволяє:
  - ефективно перерозподіляти між потребами грошові ресурси, тобто своєчасно погашати зобов'язання перед кредиторами;
  - інвестувати вільні грошові кошти з метою отримання доходу (депозити, цінні папери).

Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішою

передумовою досягнення високих результатів його діяльності – прибутку.

Ефективне управління фінансами підприємства можливе лише при плануванні всіх фінансових потоків, процесів і відносин господарюючого суб'єкта. Фінансове планування – це планування всіх доходів і напрямків витрачання грошових коштів для забезпечення розвитку підприємства.

Основними цілями цього процесу є встановлення відповідності між наявністю фінансових ресурсів організації і потребою в них, вибір ефективних джерел формування фінансових ресурсів і вигідних варіантів їх використання.

Характер і зміст фінансового планування визначають його принципи (рис. 3.1).

1. Наукова обґрунтованість (передбачає проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик з урахуванням кращого досвіду; використання засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого з них)
2. Єдність фінансових планів (полягає в єдності фінансової політики, єдиному підході до розподілу фінансових ресурсів, єдиній методології розрахунку фінансових показників та ін.)
3. Безперервність (означає взаємозв'язок довгострокових (перспективних), поточних і оперативних фінансових планів)
4. Стабільність (незмінність показників фінансових планів)
5. Гранична рентабельність (реалізується через вибір тих напрямків вкладень коштів, які забезпечують максимальну віддачу (прибутковість) при мінімальних ризиках)
6. Рентабельність капіталовкладень (передбачає, що для капіталовкладень необхідно вибрати найдешевші способи фінансування, позиковий капітал залучається в тому випадку, якщо він підвищує рентабельність власного капіталу)

Рис. 3.1 – Принципи фінансового планування

Серед завдань фінансового планування належна забезпеченість господарської діяльності за видами всіма фінресурсами, визначення найбільш

ефективних вкладення фінансів, встановлення резервів прирощення прибутку через краще використання всіх ресурсів підприємства.

Метою фінансового плану є узгодження доходів та витрат на будь-який за тривалістю плановий період (як правило, це рік).

У процесі фінансового планування визначаються майбутні фінансові потреби: коли і які саме кошти будуть потрібні підприємцю у плановому періоді.

Фінансовий план є документом за яким характеризується досягнення фінцілей суб'єкта господарювання та відображаються і доходи, і витрати. В процесі фінансового планування:

- а) ідентифікуються фінансові цілі та орієнтири підприємства;
- б) встановлюється міра відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства;
- в) формулюється послідовність дій із досягнення поставлених цілей.

Фінансовий план можна розглядати як завдання за окремими показниками, а також як фінансовий документ, що забезпечує ув'язку показників розвитку підприємства з наявними для цього фінансовими ресурсами.

Фінансове планування являє собою одну із складових функцій управління. Воно тісно пов'язане з плануванням всієї господарської діяльності організації. В умовах ринкової економіки роль планування не тільки не знижується, але й зростає.

Переконливим аргументом, який підтверджує доцільність планування, є практика зарубіжних комерційних компаній, де фінансові плани розробляються повсюдно і на постійній основі.

Оскільки кожна дія господарюючого суб'єкта пов'язана з ризиком, може принести втрати (збитки) або позитивні результати (прибуток) при зміні кон'юнктури ринку, тому кожна дія повинно ретельно прораховувати наперед.

Забезпечення оптимальних можливостей для успішної господарської діяльності, отримання необхідних для цього коштів і в кінцевому підсумку досягнення прибутковості підприємства – є метою фінансового планування. Планування передбачає запобіганням помилкових дій в області фінансів [35].

Фінансові плани поділяються на довгострокові, поточні та оперативні. У довгостроковому фінансовому плані визначаються ключові фінансові параметри розвитку підприємства, розробляються стратегічні зміни в русі його фінансових потоків. У поточному фінансовому плані всі розділи плану розвитку підприємства пов'язуються з фінансовими показниками, визначається вплив фінансових потоків на виробництво і продаж, конкурентоспроможність підприємства в поточному періоді. Оперативний фінансовий план включає в себе короткострокові тактичні дії – складання і виконання платіжного і податкового календаря, касового плану на місяць, декаду, тиждень [36].

Етапи процесу фінансового планування передбачають комплекс дій (рис. 3.2).

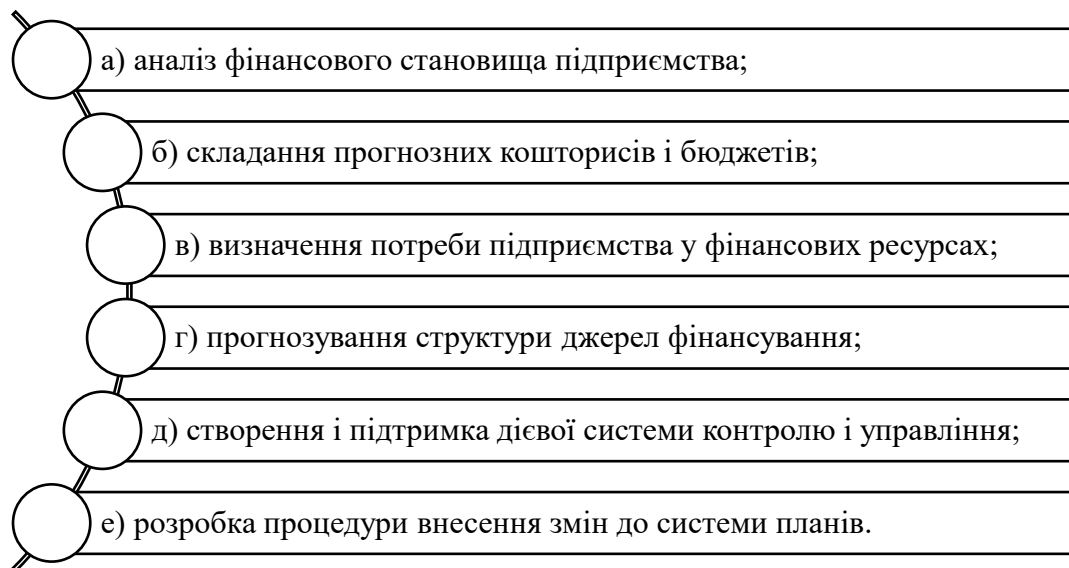


Рис. 3.2 – Етапи процесу фінансового планування [37]

В практичній діяльності підприємствами розробляється кілька фінансових планів: песимістичний, ймовірний і оптимістичний.

Ефективне управління фінансами підприємства можливе лише при плануванні всіх фінансових потоків, процесів і відносин господарюючого суб'єкта. Особлива увага слід приділяти впливу інфляційних процесів на поточне фінансове планування.

Основним способом урахування інфляції повинен стати факторний метод, що включає п'ять послідовних етапів:

- розрахунок базових показників за попередній рік;
- постановка цілей господарської діяльності на планований рік;
- прогнозування індексів інфляції;
- розрахунок планового прибутку;
- вибір оптимального варіанту.

Цей метод дозволяє досить достовірно планувати фінансову діяльність підприємства і оцінювати її результати в умовах нестабільної економіки та інфляційного зростання цін.

### 3.2. Формування політики підвищення прибутку підприємства

Актуальним для підприємств вважаємо формування політики підвищення прибутку за рахунок заходів збільшення кількості клієнтів та збільшення комерційного доходу, що забезпечуватиме використання традиційних та нових комунікаційних підходів та технологій.

Інструменти управління доходами особливо актуальні в сучасних умовах. Для закріплення успіху і досягнення постійного зростання доходів, необхідно оновлювати інструментарій управління, використовуючи доступні digital технології та традиційні методи просування продукції на ринок.

Політика управління прибутком підприємства має будуватися з урахуванням принципів менеджменту якості. Відповідно до ДСТУ ISO 9000-2015 до принципів менеджменту якості належать: орієнтація на споживачів; лідерство; взаємодія працівників; процесний підхід; покращення; прийняття рішень, що ґрунтується на свідоцтвах; менеджмент взаємин.

У стандартах управління якістю визначено необхідність застосування процесного підходу, а також постійного поліпшення у всіх сферах діяльності. З позиції цього підходу і циклу Демінга можна назвати такі етапи управління прибутком, що представлені на рис. 3.3.



Рис. 3.3 – Етапи управління прибутком підприємства

Управління результативністю діяльності організації є багаторівневим, багатоаспектним процесом, що базується на послідовній реалізації циклу Демінга (PDCA-цикл) – планууй, роби, контролюй, дій на різних етапах стратегічного та оперативного управління.

Звісно, яка б не була система управління, першоосноюю результативного управління є компетентність у менеджменті, а саме розуміння взаємозв'язку між причинами та наслідками.

Щоб бізнес функціонував з потрібною результативністю (прибутковістю), менеджмент підприємства повинен добре розуміти причинно-наслідкові зв'язки між керуючими впливами на підприємство та результатами, що настануть після такого впливу.

У табл. 3.3. представлено зміст результативності (прибутковості) діяльності підприємства відповідно до принципів управління якістю.

Таблиця 3.3 – Принципи менеджменту якості прибутковості підприємства

Принцип	Формулювання принципу	Зміст прибутковості
Орієнтація на споживачів	Менеджмент якості націлений на виконання вимог споживачів та на прагнення перевершити їх очікування.	Кожному співробітнику необхідно виконувати свою роботу так, щоб усі вимоги клієнта були ретельно виконані та виконані правильно, а там, де це можливо, виконані краще. Розуміння реальних і майбутніх потреб споживачів робить внесок у досягнення організацією сталого успіху.
Лідерство	Лідери всіх рівнях організації забезпечують єдність мети і напрями діяльності організації та створюють умови, у яких працівники взаємодіють задля досягнення цілей організації.	Від керівників підприємства залежить, наскільки точно та швидко дії співробітників наблизяться до поставленої мети. Роль лідерства в організації важлива, так як створення єдності мети, напрями діяльності та взаємодії працівників призводить до підвищення прибутку та ефективності діяльності.
Взаємодія працівників	Для організації дуже важливо, щоб усі працівники були компетентними, наділені повноваженнями та залучені до створення цінності. Компетентні, наділені повноваженнями та взаємодіючі працівники на всіх рівнях організації підвищують її здатність створювати	Підприємство не досягне успіху, якщо всі його працівники не прагнутимуть загальних цілей і не поділятимуть спільні цінності. Для того щоб ефективно та результативно керувати організацією дуже важливо поважати та залучати всіх працівників на всіх рівнях організації. Визнання, наділення повноваженнями та заохочення навичок та знань сприяє взаємодії працівників для досягнення цілей організації.
Процесний підхід	Послідовні та прогнозовані прибутки досягаються більш ефективно та результативно, коли діяльність усвідомлюється та управляється як взаємопов'язані процеси, які функціонують як узгоджена система.	Процесний підхід включає цикл Демінгу «Плануй – Роби – Перевірйй – Дій» (PDCA). Процесний підхід дозволяє підприємству планувати свої процеси та їхню взаємодію. Реалізація циклу PDCA дозволяє підприємству забезпечити його процеси необхідними ресурсами, здійснювати їх менеджмент, визначати та реалізовувати можливості для покращення. Саме на стадії «перевірйй» підприємство контролює

Продовження табл. 3.3

1	2	3
	цінність	показники результативності своєї діяльності – прибуток
Поліпшення	Успішні організації постійно націлені на покращення	Згідно з циклом Демінга (циклом PDCA) останній крок у цьому циклі – це дії щодо покращення (Action). Вони необхідні завжди, незалежно від рівня успішності роботи організації. Виконання принципу поліпшення украй важливе підприємствам, так як він призводить до покращення результатів процесів (їх прибутковості), можливостей організації та підвищення задоволеності споживачів, а відповідно і до збільшення прибутку підприємства.
Прийняття рішень, засноване на свідченнях	Рішення, що ґрунтуються на аналізі та оцінці даних та інформації, з більшою ймовірністю створять бажані прибутки.	Важливо розуміти причинно-наслідкові зв'язки та їх можливі незаплановані наслідки. Аналіз фактів та даних призводить до більшої міри об'єктивності та впевненості у прийнятих рішеннях. Виконання цього принципу призводить до покращення результативності (збільшення прибутку підприємства).
Менеджмент взаємовідносин	Для досягнення сталого успіху організації керують своїми взаємовідносинами з відповідними заінтересованими сторонами - такими, як постачальники.	Підприємства не зможуть виконати свої замовлення, якщо не спиратимуться на співпрацю своїх постачальників, які забезпечують їх необхідними матеріалами. Зацікавлені сторони впливають на результати діяльності організації – прибуток. Стійкий успіх з більшою ймовірністю буде досягтися в ситуації, коли організація керує взаємовідносинами з усіма зацікавленими сторонами для того, щоб оптимізувати їх вплив на результати її діяльності. Менеджмент взаємовідносин призводить до покращення результатів діяльності організації та відповідних зацікавлених сторін шляхом реагування на можливості та обмеження, що належать до кожної зацікавленої сторони.

Таким чином, важливо відзначити, що кожен принцип управління якістю тим чи іншим чином впливає на прибуток підприємства та виконання цих принципів призведе до сталого успіху підприємства.

Наступним логічним кроком вважаємо розробку збалансованої системи управління, в яку входять такі основні підсистеми:

1. Система стратегічного планування.

2. Система моніторингу проходження стратегічного курсу.
3. Система залучення ресурсів.
4. Система використання ресурсів організації.
5. Система координації бізнес-процесів.
6. Система контролю у всіх галузях діяльності підприємства.
7. Система цілеорієнтації підприємства.
8. Система ухвалення рішень.
9. Система мотивації персоналу.
10. Система делегування та розподілу відповідальності.
11. Система оцінки діяльності підприємства.
12. Система прогнозування діяльності.
13. Система навчання персоналу.

Коротко зазначимо, що системи постійно потрібно переглядати та оновлювати відповідно до зміни функціонування бізнесу. Також важливо розуміти, що жодні системи не працюють ідеально. Завжди з'являються непередбачені ситуації, які викликають відхилення. Здатність організації ефективно працювати у нестандартних ситуаціях значно впливає ефективність всієї бізнес-системи.

Системи не керують, керують люди, а системи лише допомагають їм в управлінні. Тому від того, наскільки менеджмент компанії зможе «змусити захотіти» персонал досягати цілей організації, залежатиме результативність управління.

Оскільки, підприємство функціонує в умовах воєнного стану, нами також пропонується до впровадження інтерім-менеджмент. Інтерім-менеджмент – вид послуг з управління бізнесом, покликаний швидко та ефективно вирішувати проблемні та кризові ситуації.

Інтерім-прогресори – це тимчасові менеджери, метою діяльності яких є досягнення прогресивних змін організації. Завдання прогресора – запустити процес саморозвитку, розкрити маховик прогресування результатів (саморозвиток характеризує внутрішні зміни, а прогресування – зовнішні

результати):

- а) докорінна реорганізація бізнесу;
- б) значне оздоровлення бізнесу;
- в) старт сучасного бізнесу.

Інтерім-прогресора слід залучати до управління, коли необхідно:

- 1) підняти новий рівень чи значно збільшити конкурентоспроможність бізнесу;
- 2) здійснити поворот у новому стратегічному напрямку;
- 3) привнести нове бачення та розуміння бізнесу;
- 4) провести реінжиніринг бізнес-процесів;
- 5) зробити «прорив» за рахунок досвіду та технологій;
- 6) змінити принципи та методи управління; провести зміну організаційної структури;
- 7) провести зміну корпоративної культури;
- 8) вийти на нові ринки;
- 9) навчити особливим умінням та навичкам;
- 10) освоїти нові методи виявлення проблем, запровадження змін;
- 11) забезпечити передачу управління від власника до найманого менеджера [40].

З визначення прогресора випливає, що це управлінець вищого рівня, який отримує від замовника достатньо повноважень для здійснення кардинальних перетворень або розвитку бізнесу. Це рівень повноважень генерального менеджера чи його заступника з управління чи директора з розвитку.

Важливою відмінністю інтеріму від найманого працівника є відносини інтеріму із замовником, які значно відрізняються від відносин найманого працівника та роботодавця. З погляду закону, їх відносини регулюються господарським кодексом, а не трудовим. На практиці інтерім повинен виконувати лише ту роботу, яка необхідна для успішного завершення проєкту. Якщо якісно проведена попередня робота, правильно складено договір і коректно позначені права та обов'язки сторін, то замовник розуміє, чим відрізняється

діяльність інтеріму від роботи найманого менеджера.

Відмінність між найманим працівником та інтеримом перебуває у володінні різними спеціальними знаннями і навичками, необхідними для регулярного управління та прибуткової діяльності. По-друге, постійний менеджер, зазвичай, витрачає на оперативне управління 80-90% часу, але в розвиток і реорганізацію може виділити 10-20% часу й уваги. Тому багато хороших починань переходять у млявий процес, тому що будь-яка масштабна реорганізація вимагає значної концентрації зусиль і ресурсів. «Недоввпровадити» використання – це означає, нічого не запровадити, як перестрибнути прірву менш ніж на 100%. У інтеріму має бути зворотна пропорція розподілу зусиль: не менше 80% – на реорганізацію та не більше 20% – на поточне управління.

Як висновок слід наголосити, що тимчасовість надання послуги не є ключовою ознакою, за якою інтерім-менеджмент можна виділити серед інших видів управлінської діяльності. Такою ключовою ознакою вважаються досягнення високого результату в бізнесі – прибутку.

Товариство використовує традиційні методи ціноутворення – витратний метод. Підприємство аналізує собівартість виробництва кожного виду продукції, включаючи витрати на сировину, енергоносії, оплату праці та інші змінні та постійні витрати. До отриманої собівартості додається стандартна націнка для забезпечення прибутковості. Цінова політика підприємства є збалансованою, орієнтованою на стабільність, але потребує глибшої адаптації до ринкової кон'юнктури, впровадження елементів маркетингового підходу, а також аналізу еластичності попиту, що дозволить в майбутньому ефективніше впливати на обсяги збуту і прибутковість.

Тож, складовою політики підвищення прибутку підприємства також вважаємо політику ціноутворення, що потребує перегляду методів ціноутворення.

Розглянемо приклад ціноутворення (пропоновані підприємству).

1. Преміальне ціноутворення. Ситуація: підприємство вирощує тверді

сорти пшениці із підвищеним вмістом білка (наприклад, 14% і вище), які відповідають стандартам для виробництва пасти або якісного хліба. Така продукція є затребуваною серед локальних млинів та експортерів, які готові платити більше за стабільну якість та специфікацію. Приклад: ТОВ «АГРО-ОВЕН» пропонує партію 200 тонн пшениці 2 класу з білковим вмістом 14,5%. Середня ринкова ціна на звичайну продовольчу пшеницю становить 6000 грн/т. Завдяки високим якісним показникам підприємство встановлює преміальну ціну – 6800 грн/т. Основними покупцями стають невеликі переробники, які спеціалізуються на борошні для пасти або преміального хліба. Обсяг збуту менший, але прибуток з кожної тонни вищий, що виправдовує підхід.

2. Сезонне ціноутворення. Ситуація: у період після збирання врожаю (серпень–вересень) ринок насичений зерновими, ціни падають. У грудні–лютому попит зростає, оскільки багато фермерів уже реалізували продукцію, а переробникам потрібна сировина. Приклад: ТОВ «АГРО-ОВЕН» після збору врожаю не реалізує одразу весь обсяг кукурудзи, а зберігає її в власному або орендованому елеваторі. У вересні ціна становить 5000 грн/т, у грудні – вже 5800 грн/т. Замість миттєвого прибутку підприємство застосовує відкладене сезонне ціноутворення, продаючи 40% продукції взимку за вищою ціною. Таким чином, воно отримує додатковий прибуток без зміни обсягу виробництва.

Ці приклади демонструють, як комбінована цінова політика дозволять ТОВ «АГРО-ОВЕН» гнучко реагувати на ринкову ситуацію, диференціювати продукцію за якістю, та отримати вищу дохідність (прибутковість) навіть без масштабного розширення виробництва.

### Висновки до розділу 3

Збільшення прибутку є стратегічною метою кожного підприємства, яка досягається шляхом комплексного застосування різноманітних підходів. Серед ключових шляхів виділяють підвищення якості продукції через впровадження інноваційних технологій, збільшення обсягів виробництва за рахунок інвестицій

та оптимізації процесів, автоматизацію виробництва для мінімізації ручної праці, раціональне використання ресурсів та розширення ринків збуту. На практиці підприємства часто поєднують ці методи для досягнення синергетичного ефекту. Важливим інструментом для підвищення прибутковості, особливо для таких підприємств як ТОВ «АГРО-ОВЕН», є впровадження ефективної системи планування, зокрема прогнозування збуту за допомогою коефіцієнта сезонності, що дозволяє більш точно визначити планові показники та оптимізувати використання ресурсів. Таке планування, разом із фінансовим плануванням та управлінням грошовими потоками, є невід'ємною передумовою для забезпечення стабільної діяльності, контролю фінансових показників та досягнення високих результатів у сучасних ринкових умовах.

Формування ефективної політики підвищення прибутку вимагає комплексного підходу, що інтегрує як традиційні, так і сучасні комунікаційні та управлінські технології, зокрема цифрові інструменти. Ключовим є застосування принципів менеджменту якості (орієнтація на споживача, лідерство, взаємодія працівників, процесний підхід, постійне поліпшення, прийняття рішень на основі даних, менеджмент взаємовідносин), що забезпечує сталий успіх та збільшення прибутковості. Етапи управління прибутком базуються на циклі Демінга (PDCA). Для забезпечення сталого зростання прибутку доцільно впроваджувати збалансовану систему управління, що охоплює стратегічне планування, моніторинг, управління ресурсами, координацію бізнес-процесів, контроль, цілеорієнтацію, прийняття рішень, мотивацію персоналу, делегування, оцінку та прогнозування. В умовах нестабільності, як, наприклад, воєнного стану, актуальним стає залучення інтерім-менеджерів для швидкого вирішення кризових ситуацій та впровадження кардинальних змін. Крім того, важливим елементом політики підвищення прибутку є гнучка цінова політика, яка, окрім витратного методу, має включати преміальне та сезонне ціноутворення, що дозволить підприємству адаптуватися до ринкової кон'юнктури та максимізувати дохід (прибуток).

## ВИСНОВКИ

Прибуток є фундаментальним показником ефективності підприємницької діяльності в ринкових умовах, відображаючи успішність усіх аспектів функціонування компанії: від виробництва та збуту до фінансової та інвестиційної діяльності. Він свідчить про перевищення доходів над витратами та є ключовим джерелом фінансування розвитку, інновацій та соціальних програм. В економічній теорії розрізняють різні види прибутку – бухгалтерський, економічний, валовий, операційний та чистий, кожен з яких має свою специфіку розрахунку та призначення. В Україні порядок формування та обліку прибутку регламентується національними стандартами бухгалтерського обліку (НП(С)БО 1, НП(С)БО 25) та Податковим кодексом України, що забезпечує прозорість фінансової звітності для внутрішніх та зовнішніх користувачів. Розуміння сутності прибутку та механізмів його формування є основою для ефективного управління фінансовими результатами підприємства та забезпечення його сталого розвитку.

Прибуток є ключовим показником успішності будь-якого підприємства, що формується під впливом численних зовнішніх та внутрішніх факторів. Зовнішні чинники, такі як природні умови, державне регулювання та конкуренція, є невідконтрольними, але їх аналіз дозволяє підприємству адаптувати свою стратегію. Внутрішні фактори, що включають обсяги виробництва та реалізації, структуру та собівартість продукції, якість та цінову політику, знаходяться під прямим управлінським впливом і поділяються на виробничі (екстенсивні та інтенсивні) та невиробничі. Ефективне управління внутрішніми чинниками, зокрема нарощування обсягів реалізації, оптимізація ціноутворення, зниження собівартості через впровадження сучасних методів управління витратами (наприклад, управлінського обліку), покращення асортименту та своєчасне оновлення продукції з урахуванням її життєвого циклу, є вирішальним для забезпечення стабільного зростання прибутку підприємства та його конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Аналіз прибутку є фундаментальним інструментом для управлінського складу підприємств, що дозволяє приймати виважені рішення, контролювати їх виконання та виявляти резерви для зростання прибутковості й рентабельності. Він охоплює оцінку потенціалу використання ресурсів, моніторинг динаміки прибутку та факторний аналіз. Методика аналізу прибутку включає експрес- та поглиблений аналіз із застосуванням горизонтального, вертикального, трендового, коефіцієнтного, порівняльного та факторного методів, що дозволяє всебічно оцінити фінансові результати та розробити ефективні стратегії для підвищення дохідності.

ТОВ «АГРО-ОВЕН» є стабільним приватним сільськогосподарським підприємством, заснованим у 1996 році, що функціонує на основі сімейної моделі управління та має чітку лінійно-функціональну організаційну структуру. Підприємство успішно займається не лише основним видом діяльності – вирощуванням зернових та олійних культур – але й активно розвиває тваринництво, овочівництво та власну переробку, демонструючи вертикальну інтеграцію. Аналіз фінансово-економічних показників за 2022-2024 роки свідчить про загальне зростання активів, власного капіталу та доходів, що підтверджує зміцнення фінансової незалежності та високу платоспроможність компанії. Незважаючи на позитивну динаміку ліквідності та фінансової стійкості, спостерігається зниження показників чистого прибутку та рентабельності у 2024 році порівняно з піковим 2023 роком, що вказує на необхідність подальшого аналізу операційних витрат та цінової політики для забезпечення подальшого сталого зростання прибутковості.

Аналіз фінансових результатів ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022–2024 рр. свідчить про загальну позитивну динаміку діяльності підприємства, що виражається у значному зростанні доходів та прибутку. Основним джерелом доходів залишається чистий дохід від реалізації продукції, який демонструє стабільне зростання. Незважаючи на помітне збільшення операційних, адміністративних, інших операційних та фінансових витрат, доходи перевищують витрати, що забезпечує позитивний чистий прибуток. Хоча

динаміка чистого прибутку була нестабільною, його загальний приріст у 2024 році порівняно з 2022 роком підтверджує ефективність управління та стійкий розвиток ТОВ «АГРО-ОВЕН» протягом 2022-2024 рр.

Аналіз фінансових результатів та рентабельності діяльності ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2022–2024 рр. показав, що підприємство продемонструвало високі темпи зростання прибутковості у 2023 році, проте у 2024 році рентабельність знизилася через збільшення витрат. Основним позитивним фактором стало значне зростання чистого доходу від реалізації продукції, яке сприяло формуванню валового прибутку. Водночас негативний вплив на фінансові результати мали зростання собівартості, адміністративних та фінансових витрат. Незважаючи на зниження рентабельності у 2024 році, підприємство демонструє стабільний розвиток, що свідчить про ефективність управління та поступове розширення фінансових можливостей.

Збільшення прибутку є стратегічною метою кожного підприємства, яка досягається шляхом комплексного застосування різноманітних підходів. Серед ключових шляхів виділяють підвищення якості продукції через впровадження інноваційних технологій, збільшення обсягів виробництва за рахунок інвестицій та оптимізації процесів, автоматизацію виробництва для мінімізації ручної праці, раціональне використання ресурсів та розширення ринків збуту. На практиці підприємства часто поєднують ці методи для досягнення синергетичного ефекту. Важливим інструментом для підвищення прибутковості, особливо для таких підприємств як ТОВ «АГРО-ОВЕН», є впровадження ефективної системи планування, зокрема прогнозування збуту за допомогою коефіцієнта сезонності, що дозволяє більш точно визначити планові показники та оптимізувати використання ресурсів. Таке планування, разом із фінансовим плануванням та управлінням грошовими потоками, є невід'ємною передумовою для забезпечення стабільної діяльності, контролю фінансових показників та досягнення високих результатів у сучасних ринкових умовах.

Формування ефективної політики підвищення прибутку вимагає комплексного підходу, що інтегрує як традиційні, так і сучасні комунікаційні та

управлінські технології, зокрема цифрові інструменти. Ключовим є застосування принципів менеджменту якості (орієнтація на споживача, лідерство, взаємодія працівників, процесний підхід, постійне поліпшення, прийняття рішень на основі даних, менеджмент взаємовідносин), що забезпечує сталий успіх та збільшення прибутковості. Етапи управління прибутком базуються на циклі Демінга (PDCA). Для забезпечення сталого зростання прибутку доцільно впроваджувати збалансовану систему управління, що охоплює стратегічне планування, моніторинг, управління ресурсами, координацію бізнес-процесів, контроль, цілеорієнтацію, прийняття рішень, мотивацію персоналу, делегування, оцінку та прогнозування. В умовах нестабільності, як, наприклад, воєнного стану, актуальним стає залучення інтерім-менеджерів для швидкого вирішення кризових ситуацій та впровадження кардинальних змін. Крім того, важливим елементом політики підвищення прибутку є гнучка цінова політика, яка, окрім витратного методу, має включати преміальне та сезонне ціноутворення, що дозволить підприємству адаптуватися до ринкової кон'юнктури та максимізувати дохід (прибуток).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гринчук Ю. С., Шемігон О. І., Терещенко О. А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9300>
2. Гук О. В. Економіка та фінанси підприємства. Конспект лекцій. Частина 1 [Електронний ресурс] : навчальний наочний посібник для здобувачів ступеня бакалавра, які навчаються за освітньою програмою «Менеджмент і бізнес-адміністрування» спеціальністю 073 «Менеджмент» / О. В. Гук ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 10,28 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 220 с.
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : затв. наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом Мінфіну України №73 від 07.02.2013 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
5. Податковий Кодекс України: : Закон України від 21.12.2010 р. № 2542-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
6. Оподаткування суб'єктів підприємництва : навч. посібник (у схемах) / За заг. редак. Верхоглядкової Н.І. Дніпро : ДДУВС, 2023. 196 с. URL : <https://er.dduvs.edu.ua/bitstream/123456789/12017/5/%D0%9E%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%81%D1%83%D0%B1%27%D1%94%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF-%D0%B2%D0%B0%20%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%20%281%29.pdf>
7. НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» від 25.02.2000 р. № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>
8. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015.

№ 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>

9. Аранчій В.І., Томілін О.О., Дорогань-Писаренко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. РВВ ПДАУ. 2021. 300 с.

10. Марусяк Н.Л. Фінанси підприємств : навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. 176 с.

11. Отпущеннікова О. Н. Вибір методів управління прибутком. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. Вип. 9. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2022. С. 37-43.

12. Стратегічне управління: конспект лекцій. Навчальний посібник: навчальний наочний посібник для студентів, які навчаються за спеціальністю 073 «Менеджмент», спеціалізацією «Менеджмент і бізнес адміністрування». Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 342 с.

13. Юдіна С., Ситнік, О. . Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 2022. Вип. 13, С. 184-190. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.13.22>

14. Андрусь О.І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство. Вісник мукачівського державного університету*. Мукачево: 2022. С. 233–240.

15. Покровська Н., Катрич, Д. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство*, 2024. Вип. 59. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-151>.

16. Матвеева Н. М. Управління витратами : навч. посібник / Н. М. Матвеева, О. І. Славута; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 157 с.

17. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І.В., Згурська О.М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 1 (31). С. 107 – 113. DOI: 10.31673/2415-8089.2020.011713.

18. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434

с.

19. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. К. : Хай-Тек Прес, 2008. 336 с.

20. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г. В. Савицька. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.

21. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.

22. Іванець М. Підходи до аналізу фінансових результатів підприємства. Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті : програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10–11 квітня 2014 р. К. : НУХТ, 2014. Ч. 3. С. 71-72.

23. Білик М.Д., Павловська О.В, Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.

24. Фальченко О. О. Особливості формування фінансових результатів. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія : *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2015. № 26. С. 154-157. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp\\_2015\\_26\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2015_26_28)

25. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

26. Базецька Г. І. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчально-методичний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка» денної форми навчання / Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2021. 274 с.

27. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О. , Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.

28. Мочаліна З. М. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів. *Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб.*

2011. № 98. С. 221–227.

29. Касич А.О., Мирошниченко К.О., Похила М.О. Методика експрес-аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 922-927.

30. Марусяк Н.Л. Фінанси підприємств : навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. 176 с.

31. Купріна Н.М. Факторний аналіз формування фінансових результатів підприємства в системі оцінки результативності діяльності / Купріна Н.М., Чабан Ю.О., Галушкіна А.А., Манолій А.Ю. // Економічні та соціальні аспекти розвитку України на початку ХХІ століття [в скороченні]: матеріали ХІ Міжнар. наук.-практ. конф., Одеса, 17-18 жовт. 2023 р. / Одес. нац. акад. харч. технологій. Одеса, 2023. С. 524-528.

32. Бортнік С. М. Принципи та роль фінансового планування в забезпеченні розвитку підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2015. № 819. С. 15–23. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM\\_2015\\_819\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2015_819_5)

33. Дергалюк Б., Деркач Н. Фінансове планування на підприємстві: сутність, проблеми та оптимізація. *Економіка та суспільство*, 2023. Вип. 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-19>

34. Злобіна К. С. Система фінансового планування на підприємстві. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38(2). С. 93-97. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2019\\_38%282%29\\_\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_38%282%29__21)

35. Дорошенко О. О., Сорокатиий В. М. Фінансове планування на підприємстві як метод мінімізації фінансових ризиків. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9446>

36. Тема 9. Фінансове планування на підприємствах. URL: [https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fefektivna-intu.edu.ua%2Fmod%2Fresource%2Fview.php%3Fid%3D14519&psig=AOvVaw0\\_fE9e8UO2au4UWiJwDO39&ust=1749660048919000&source=images&cd=vfe&](https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fefektivna-intu.edu.ua%2Fmod%2Fresource%2Fview.php%3Fid%3D14519&psig=AOvVaw0_fE9e8UO2au4UWiJwDO39&ust=1749660048919000&source=images&cd=vfe&)

pi=89978449&ved=0CAYQrpoMahcKEwiot8rfpeeNAxUAAAAAHQAAAAAQBA

37. Ставерська Т. О., Андрющенко І. С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. Харків: Видавець Іванченко І. С., 2013. 146 с.

38. 8 Універсальних принципів системи управління якістю. URL: <https://academy.tms.ua/blog/8-universalnih-principiv-sistemi-upravlinnja-jakistju/>

39. Сім принципів управління якістю в вимогах ISO 9001. URL: <https://academy.tms.ua/uk/blog-uk/sim-pryntsypiv-upravlinnia-iakestiu-v-vymohakh-iso-9001/>

40. Лазоренко Т. В. Інтерім-менеджмент: проблеми та перспективи в Україні / Т. В. Лазоренко, А. Д. Булавина, О. Д. Москаленко. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 818-821. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_12.1\\_193](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12.1_193)

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2024 рік

## Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	257.00	381.00
первісна вартість	1001	257.00	381.00
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	229 011.00	644 074.00
Основні засоби	1010	2 262 778.00	2 046 656.00
первісна вартість	1011	3 068 103.00	3 110 441.00
знос	1012	805 325.00	1 063 785.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	48 483.00	48 483.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	2 540 529.00	2 739 594.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	334 193.00	726 629.00
Виробничі запаси	1101	177 784.00	288 840.00
Незавершене виробництво	1102	17 315.00	325 896.00
Готова продукція	1103	138 796.00	111 475.00
Товари	1104	298.00	417.00
Поточні біологічні активи	1110	316 576.00	276 491.00
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	318 238.00	227 379.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	79 955.00	78 443.00

## Продовження додатка А

1	2	3	4
з бюджетом	1135	33 986.00	171 474.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	115.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	47 230.00	103 713.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0.00	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	33 978.00	29 797.00
Готівка	1166	581.00	195.00
Рахунки в банках	1167	33 397.00	29 602.00
Витрати майбутніх періодів	1170	6 110.00	6 694.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	0.00	
Усього за розділом II	1195	1 170 266.00	1 620 620.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	3 710 795.00	4 360 214.00

## Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	710.00	710.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	285 510.00	271 140.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 642 663.00	1 690 448.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	1 928 883.00	1 962 298.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500	0.00	
Відстрочені податкові зобов'язання			
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	699 289.00	983 810.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 439.00	1 439.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	

## Продовження додатка А

1	2	3	4
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	700 728.00	985 249.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	503 122.00	555 424.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	476 785.00	735 617.00
розрахунками з бюджетом	1620	8 387.00	11 442.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	4 077.00	5 476.00
розрахунками з оплати праці	1630	14 788.00	19 077.00
за одержаними авансами	1635	0.00	
за розрахунками з учасниками	1640	451.00	2 757.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	32 715.00	41 042.00
Доходи майбутніх періодів	1665	2 480.00	2 481.00
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	38 379.00	39 351.00
Усього за розділом III	1695	1 081 184.00	1 412 667.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	3 710 795.00	4 360 214.00

## Додаток Б

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
ТОВ «АГРО-ОВЕН» за 2024 рік

## Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 980 447.00	4 035 502.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	4 286 497.00	3 297 570.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	693 950.00	737 932.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	75 648.00	54 699.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		25 199.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	90 659.00	59 579.00
Витрати на збут	2150	330 608.00	277 722.00
Інші операційні витрати	2180	160 460.00	124 248.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	187 871.00	331 082.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	869.00	329.00
Інші доходи	2240	14 645.00	0.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	112 700.00	124 099.00
Втрати від участі в капіталі	2255	17 717.00	740.00
Інші витрати	2270	25 183.00	8 542.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	47 785.00	198 030.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		-31 938.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	47 785.00	166 092.00

## Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	47 785.00	166 092.00

## Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	4 227 279.00	3 146 626.00
Витрати на оплату праці	2505	297 176.00	237 236.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	66 105.00	52 786.00
Амортизація	2515	258 460.00	244 236.00
Інші операційні витрати	2520	19 204.00	78 235.00
Разом	2550	4 868 224.00	3 759 119.00

## Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00