

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
Очна (денна) форма здобуття освіти

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА
ПАСТУХОВА НІКІТИ АНДРІЙОВИЧА**

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ
ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Пастухов Н.А.*

Науковий керівник:
канд. екон. наук, проф.
_____ Валентина ЛАВРЕНЕНКО

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

Інна РЄПІНА

Київ 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Сутнісно-змістовна характеристика прибутковості діяльності підприємствата та факторів її забезпечення.....	6
1.2 Методичні підходи до вимірювання прибутковості діяльності підприємства.....	17
1.3 Сучасні напрями і моделі підвищення прибутковості діяльності підприємства...	26
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ « ВСМК ТРЕЙД».....	37
2.1 Загальна техніко-економічна характеристика підприємства.....	37
2.2 Аналіз показників господарської діяльності підприємства.....	46
2.3 Оцінка рівня та резервів збільшення прибутковості підприємства.....	59
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ « ВСМК ТРЕЙД».....	70
3.1 Формування бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК ТРЕЙД».....	70
3.2 Економічне обґрунтування витрат та прогноз ефективності реалізації запропонованої бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК ТРЕЙД»	80
ВИСНОВКИ	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	98
ДОДАТКИ.....	107

ВСТУП

Актуальність теми даної КБР з обґрунтування бізнес-пропозицій щодо підвищення прибутковості діяльності підприємства зумовлена необхідністю забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання в умовах нестабільного економічного середовища, зростання конкуренції та підвищення вимог до ефективності використання ресурсів. Особливої ваги це питання набуває для підприємств, що функціонують на ринку меблевих комплектуючих і надають комплексні послуги з виготовлення меблів, зокрема ТОВ «ВСМК Трейд», діяльність якого характеризується широким асортиментом продукції, значною залежністю від імпортних ресурсів, високим рівнем конкуренції та потребою в постійному оновленні технологічної бази. В умовах зростання витрат, коливань попиту та необхідності оптимізації бізнес-процесів виникає потреба у пошуку ефективних управлінських рішень і внутрішніх резервів підвищення прибутковості, що визначає практичну значущість і своєчасність даного дослідження.

У науковій економічній літературі поняття прибутковості підприємства є предметом дослідження як зарубіжних, так і українських учених, що зумовлює наявність різноманітних підходів до його трактування. Серед зарубіжних науковців вагомий внесок у розвиток теорії прибутковості зробили класики економічної думки та сучасні дослідники. Зокрема, А. Сміт одним із перших розглядав прибуток і прибутковість у контексті створення доданої вартості та підприємницького ризику. У сучасній фінансовій теорії значний вплив мають праці Ю. Брігхем та М. Ерхардт, які трактують прибутковість як здатність підприємства генерувати прибуток відносно вкладеного капіталу, активів або обсягів реалізації. У свою чергу, М. Портер пов'язує прибутковість із наявністю конкурентних переваг підприємства та ефективністю його стратегічного позиціонування на ринку. Також у працях Р. Брейлі, С. Майєрс та Ф. Аллен прибутковість розглядається як ключовий індикатор фінансового стану

підприємства, що відображає співвідношення отриманого прибутку до витрат і вкладених ресурсів.

Вагомий внесок у дослідження сутності прибутковості зробили і українські науковці. Зокрема, І. Бланк розглядає прибутковість як інтегральний показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, що відображає результативність використання капіталу. І. Єпіфанова визначає прибутковість як відносний показник, що характеризує здатність підприємства генерувати прибуток у процесі своєї діяльності. Л. Дзюбенко акцентує увагу на розмежуванні понять «прибуток», «дохідність» і «прибутковість», підкреслюючи їх різну економічну сутність. Крім того, у працях таких учених, як О. Мелень, М. Огійчук, О. Павловська, А. Череп та інших, прибутковість трактується як комплексний показник, що відображає ефективність діяльності підприємства та рівень віддачі використаних ресурсів.

Об'єктом дослідження є процеси, спрямовані на збільшення прибутковості діяльності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних засад щодо забезпечення прибутковості діяльності підприємства

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних, методичних та прикладних засад щодо збільшення прибутковості діяльності підприємства та розроблення бізнес-пропозиції для підприємства.

З урахуванням сформованої мети дослідження було *поставлено та виконано такі завдання:*

- дана сутнісно-змістовна характеристика прибутковості діяльності підприємства та факторам її забезпечення;
- вивчено методичні підходи до вимірювання прибутковості діяльності підприємства;
- визначено сучасні напрями і моделі підвищення прибутковості діяльності підприємства;

- зроблена загальна техніко-економічна характеристика підприємства;
- проаналізовано показники господарської діяльності ТОВ «ВСМК Трейд»;
- оцінено рівень та резерви збільшення прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд»;
- сформовано бізнес-пропозицію щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК Трейд»;
- економічно обґрунтовано витрати та зроблено прогноз ефективності реалізації запропонованої бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК Трейд».

У процесі виконання завдань даної КБР було застосовано такі *методи дослідження*, зокрема: методи теоретичного узагальнення та систематизації; методи аналізу та синтезу; методи порівняння, групування та економічного аналізу; фінансово-економічний аналіз; методи стратегічного аналізу, зокрема PEST-аналіз та SWOT-аналіз, економіко-статистичні методи (аналіз динаміки, відносних та середніх величин); графічні та табличні методи.

Практичне значення отриманих результатів полягає в наданні оцінки прибутковості діяльності ПрАТ «ВСМК Трейд». Заходи, які було запропоновано підприємство може використовувати для підвищення фінансово-господарської діяльності, оптимізації фінансових результатів та забезпечення стабільного зростання прибутковості в умовах ринкової конкуренції.

Інформаційною базою дослідження є сукупність нормативно-правових актів, наукових джерел і фактичних даних, законодавчі та нормативні документи України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, фінансова звітність ТОВ «ВСМК Трейд» за 2023-2025 рр. (зокрема, баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), а також інші форми внутрішньої звітності підприємства), статистичні матеріали, аналітичні звіти, дані ринку меблевих комплектуючих, а також інформаційні ресурси мережі Інтернет, що відображають сучасні тенденції розвитку галузі.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутнісно-змістова характеристика прибутковості діяльності підприємств та факторів її забезпечення

У сучасних умовах функціонування ринкової економіки забезпечення ефективності діяльності підприємства виступає одним із ключових завдань управління. Центральне місце серед показників ефективності займає прибутковість, яка визначає фінансові результати господарської діяльності, рівень конкурентоспроможності та перспективи розвитку підприємства. Прибутковість виступає не лише фінансовим індикатором, а й стратегічною категорією, що відображає здатність підприємства створювати додану вартість і забезпечувати стабільне зростання.

Категорія прибутковості має складний і багатогранний характер. У науковій літературі вона розглядається як інтегральний показник ефективності діяльності підприємства, що характеризує співвідношення отриманих результатів і витрачених ресурсів. Водночас прибутковість тісно пов'язана з такими економічними категоріями, як прибуток, рентабельність, дохід і витрати.

Прибуток є абсолютним показником, який відображає фінансовий результат діяльності підприємства та визначається як різниця між доходами і витратами. Він є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, інвестиційної діяльності та забезпечення його фінансової стійкості [1]. Водночас прибутковість виступає

відносною характеристикою, яка дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів та капіталу.

Як зазначають дослідники, прибутковість доцільно розглядати через систему показників, що включає як абсолютні (прибуток), так і відносні (рентабельність) показники [2]. Рентабельність відображає рівень доходності підприємства у відсотковому співвідношенні до витрат, активів або капіталу, що дозволяє порівнювати ефективність різних підприємств незалежно від масштабів їх діяльності.

Таким чином, прибутковість підприємства можна визначити як комплексну економічну категорію, що характеризує здатність суб'єкта господарювання генерувати прибуток на основі ефективного використання ресурсів у процесі здійснення господарської діяльності.

У сучасній економічній науці немає єдиного уніфікованого підходу до тлумачення категорії прибутковості підприємства, що зумовлено багатогранністю цієї економічної категорії. Різні наукові школи зосереджуються на окремих аспектах прибутковості - фінансових результатах, ресурсоефективності, рентабельності капіталу або управлінських характеристиках підприємства.

У рамках нашого дослідження систематизуємо та критично проаналізуємо основні підходи до визначення прибутковості, представлені в роботах зарубіжних вчених та практиків, зокрема:

1. Обліково-фінансовий підхід

Представники цього підходу, зокрема, С. Брегг, а також автори професійних бухгалтерських ресурсів, визначають прибутковість як перевищення доходів над витратами підприємства [3; 4]. У цьому контексті прибутковість розглядається як результат фінансово-господарської діяльності, що відображається у фінансовій звітності. Цей підхід має прикладний характер і широко використовується в практиці фінансового аналізу. Однак його суттєвим обмеженням є зведення прибутковості виключно до бухгалтерських показників, що не дозволяє повною мірою враховувати стратегічні аспекти розвитку підприємства та вплив зовнішнього середовища.

2. Економічний (ресурсний) підхід

В рамках економічного підходу прибутковість трактується як здатність підприємства ефективно використовувати ресурси для отримання прибутку. Дослідники наголошують, що прибутковість є відображенням ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів [6; 7]. Перевагою цього підходу є його ширше тлумачення, яке дозволяє враховувати внутрішні фактори ефективності підприємства. Водночас недоліком є недостатня увага до ринкових умов функціонування та динаміки зовнішнього середовища.

3. Фінансово-інвестиційний підхід

У рамках фінансової теорії прибутковість визначається як відносний показник доходності інвестованого капіталу. Вона характеризується через систему фінансових коефіцієнтів, таких як рентабельність активів, власного капіталу чи інвестицій. Цей підхід є важливим з точки зору інвесторів та власників бізнесу, оскільки дозволяє оцінити ефективність капіталовкладень. Однак його обмеження полягає у звуженні сутності прибутковості до фінансових показників, без урахування операційних та організаційних аспектів діяльності підприємства [8; 9].

4. Системно-управлінський підхід

Сучасні дослідження розглядають прибутковість як інтегральний показник ефективності діяльності підприємства, який формується під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів. У рамках цього підходу прибутковість пов'язується з якістю управління, конкурентоспроможністю, інноваційною активністю та здатністю підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища [10; 11]. Перевагою цього підходу є його комплексність та стратегічна спрямованість. Водночас, складність полягає у відсутності єдиних методів кількісного вимірювання та високому рівні узагальнення.

Для систематизації розглянутих наукових підходів представимо їх у табл. 1.1.

Проведений аналіз основних підходів до визначення прибутковості дозволяє зробити висновок, що жоден із вищезазначених не дає вичерпного визначення цього поняття. Кожен з них відображає лише окремий аспект цієї категорії, зокрема:

Таблиця 1.1 – Порівняльна характеристика підходів до визначення прибутковості підприємства

Підхід	Сутність визначення	Переваги	Недоліки
1. Бухгалтерсько-фінансовий	Перевищення доходів над витратами	Простота, чіткість, практичність	Звуженість, ігнорування стратегічних аспектів
2. Економічний (ресурсний)	Ефективність використання ресурсів	Врахування внутрішніх факторів	Недостатня увага до ринку
3. Фінансово-інвестиційний	Доходність капіталу	Орієнтація на інвестора	Зведення до коефіцієнтів
4. Системно-управлінський	Інтегральна ефективність діяльності	Комплексність, стратегічність	Складність вимірювання

Джерело: сформовано автором за [12-17]

- бухгалтерський підхід зосереджується на фінансовому результаті;
- економічний підхід зосереджується на ефективності використання ресурсів;
- фінансовий підхід зосереджується на доходності капіталу;
- управлінський підхід зосереджується на складності та стратегічності.

Основною проблемою є фрагментарність підходів, що ускладнює формування єдиної теоретичної основи для дослідження прибутковості.

Тож, враховуючи результати критичного аналізу, вважаємо за доцільне запропонувати узагальнене визначення, зокрема прибутковість підприємства - це інтегральна економічна характеристика, яка відображає здатність суб'єкта господарювання забезпечувати сталий прибуток на основі ефективного використання ресурсів, оптимізації витрат, раціонального управління капіталом та адаптації до змін зовнішнього середовища.

Прибутковість виконує низку важливих функцій у діяльності підприємства, перелік яких візуалізовано на рис. 1.1.

Оціночна	Стимулююча	Фінансова	Інформаційна	Соціальна
дозволяє визначити ефективність використання ресурсів та результативність господарської діяльності	спонукає підприємство до впровадження інновацій, зниження витрат і підвищення продуктивності	забезпечує формування власних фінансових ресурсів для розвитку	сигналізує про стан підприємства та його позиції на ринку	забезпечує можливість підвищення рівня оплати праці та соціального забезпечення персоналу

Рисунок 1.1 – Функції прибутковості підприємства

Джерело: сформовано автором за [16-18]

У конкурентному середовищі прибутковість є головним критерієм життєздатності підприємства. Низька або відсутня прибутковість може призвести до втрати платоспроможності, фінансової нестабільності та банкрутства.

З огляду на багатогранність досліджуваної категорії, вимірювання прибутковості не може обмежуватися одним показником, а вимагає використання комплексної системи показників, що відображають різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. У науковій літературі показники прибутковості традиційно поділяються на абсолютні та відносні, що дозволяє проводити як загальну оцінку фінансових результатів, так і аналіз ефективності використання ресурсів (рис. 1.2).

Абсолютні показники характеризують загальний фінансовий результат діяльності підприємства у вартісному вираженні. До них належать різні види прибутку, що формуються на різних етапах господарської діяльності. Перш за все,

ключовою величиною є *валовий прибуток*, який визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції. Цей показник відображає ефективність виробничої діяльності підприємства та дозволяє оцінити ефективність його основної діяльності. Наступним важливим показником є



Рисунок 1.2 – Показники прибутковості підприємства

Джерело: розроблено автором за [11-14]

операційний прибуток, який формується з урахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Він характеризує ефективність основної діяльності підприємства без урахування фінансових та інвестиційних факторів. Особливе значення має *чистий прибуток*, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Саме цей показник слугує основним джерелом фінансування розвитку підприємства, формування резервів та виплати дивідендів.

Водночас використання лише абсолютних показників не дозволяє об'єктивно оцінити ефективність діяльності підприємства, оскільки вони не враховують масштаби діяльності, обсяг залучених ресурсів та структуру капіталу.

Для усунення цих обмежень у практиці економічного аналізу широко використовуються відносні показники прибутковості, або коефіцієнти рентабельності. Вони відображають співвідношення отриманого прибутку до певної бази порівняння, якими виступають витрати, дохід, активи та капітал тощо, і дозволяють оцінити ефективність діяльності підприємства незалежно від його розміру [13]. Показники рентабельності є такі:

1) Рентабельність продукції / витрат - характеризує ефективність виробництва та реалізації продукції і визначається як відношення прибутку від реалізації до собівартості продукції (формула 1.1):

$$R_{\text{прод}} = П_{\text{реал}} / C \cdot 100\%, \quad (1)$$

Де $П_{\text{реал}}$ - прибуток від реалізації продукції;

C - собівартість реалізованої продукції.

Цей показник дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство здійснює виробничу діяльність та контролює витрати.

2) Рентабельність продажу (ROS) - визначає частку прибутку в обсязі реалізації продукції та розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу (формула 1.2):

$$ROS = ЧП / ЧД \cdot 100\%, \quad (2)$$

Де ЧП - чистий прибуток;

ЧД - чистий дохід від реалізації.

Цей показник відображає ефективність цінової політики підприємства та його здатність контролювати витрати у процесі реалізації продукції.

3) Рентабельність активів (ROA) - характеризує ефективність використання всіх ресурсів підприємства незалежно від джерел їх фінансування (формула 1.3):

$$ROA = ЧП / A \cdot 100\%, \dots \quad (3)$$

Де A - середньорічна вартість активів підприємства.

Цей показник дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує наявні ресурси для генерування прибутку.

4) Рентабельність власного капіталу (ROE) - є одним із ключових показників для інвесторів і власників підприємства, оскільки відображає дохідність вкладених коштів (формула 1.4):

$$ROE = ЧП / BK \cdot 100\%, \quad (4)$$

Де А - середньорічна вартість власного капіталу.

Високе значення цього показника свідчить про ефективне використання власних фінансових ресурсів підприємства.

5) Рентабельність інвестицій (ROI) - визначає ефективність вкладення коштів у проєкти або активи підприємства (формула 5):

$$ROI = \Pi / I \cdot 100\%, \quad (5)$$

Де - обсяг інвестицій.

Цей показник широко використовується при прийнятті управлінських рішень щодо доцільності інвестиційних проєктів.

Слід наголосити, що жоден із вищезазначених показників не може повною мірою відобразити рівень прибутковості підприємства. Кожен з них характеризує лише окремий аспект діяльності, зокрема рентабельність продукції - ефективність витрат, рентабельність продажів - ефективність продажів, рентабельність активів - ефективність використання ресурсів, рентабельність капіталу - ефективність фінансування. У зв'язку з цим у сучасній практиці використовується системний підхід, який передбачає комплексне використання показників рентабельності. Такий підхід дозволяє провести комплексну оцінку діяльності підприємства, виявити проблемні зони, визначити резерви підвищення ефективності, обґрунтувати управлінські рішення тощо.

Динаміка показників прибутковості формується під впливом широкого кола факторів, які умовно поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 1.3).

1. Внутрішні фактори - безпосередньо залежать від діяльності підприємства та можуть контролюватися. До них належать:

- обсяг виробництва та реалізації продукції - збільшення обсягів продажів сприяє зростанню прибутку;
- собівартість продукції - зниження витрат підвищує рівень прибутковості;
- цінова політика - оптимальне ціноутворення забезпечує баланс між попитом та прибутком;

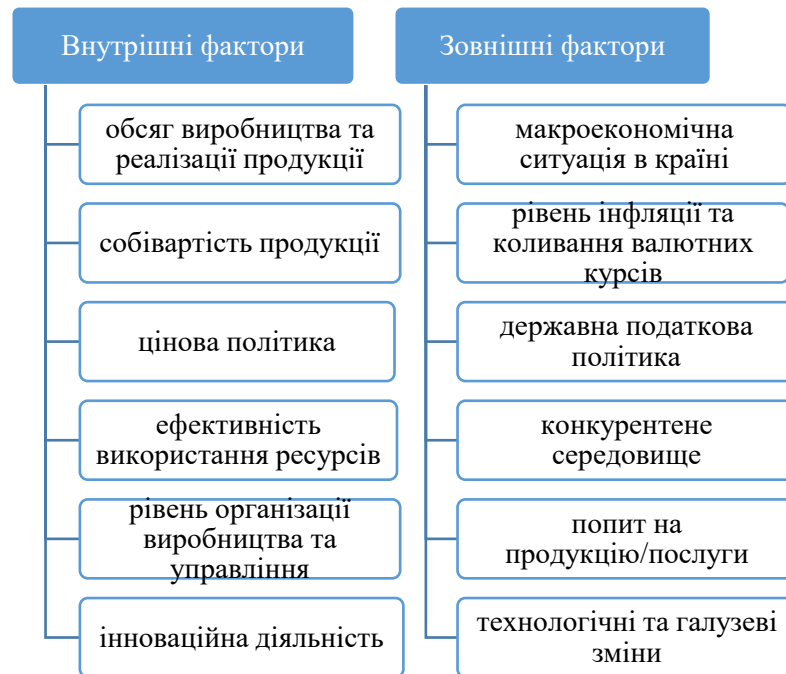


Рисунок 1.3 – Фактори забезпечення прибутковості підприємства

Джерело: розроблено автором за [15-17]

- ефективність використання ресурсів - раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;
- рівень організації виробництва та управління;
- інноваційна діяльність - впровадження нових технологій та продуктів.

Управління витратами має особливе значення, оскільки саме структура витрат визначає рівень собівартості та безпосередньо впливає на прибутковість підприємства [16; 17].

2. Зовнішні фактори - формуються під впливом макроекономічного середовища та не підлягають безпосередньому контролю підприємства. До них належить таке: макроекономічна ситуація в країні, рівень інфляції та коливання валютних курсів, державна податкова політика, конкурентне середовище, попит на продукцію/послуги, технологічні та галузеві зміни [18]. Зовнішнє середовище може як стимулювати прибутковість, так і створювати ризики для діяльності компанії. Наприклад, посилення конкуренції змушує компанії підвищувати ефективність, впроваджувати інновації та оптимізувати витрати [19].

Аналіз цих факторів дозволяє не лише оцінити поточний рівень прибутковості, а й визначити напрямки її підвищення.

Таким чином, система показників прибутковості підприємства є важливим інструментом оцінки ефективності його діяльності. Використання як абсолютних, так і відносних показників дозволяє забезпечити комплексний аналіз фінансових результатів, виявити резерви зростання прибутковості та сформулювати обґрунтовані управлінські рішення. Застосування системного підходу до аналізу прибутковості сприяє підвищенню об'єктивності оцінки діяльності підприємства та створює передумови для забезпечення його сталого розвитку в умовах динамічного ринкового середовища.

Подальший розвиток теоретичних положень щодо прибутковості підприємства вимагає поглибленого розгляду організаційно-економічного механізму її забезпечення, який слугує інструментальною основою формування, підтримки та зростання фінансових результатів господарюючого суб'єкта.

У науковій літературі організаційно-економічний механізм трактується як система взаємопов'язаних елементів, методів, важелів та інструментів управління, спрямованих на досягнення певних цілей підприємства [20]. У контексті забезпечення прибутковості такий механізм орієнтований на створення умов для ефективного використання ресурсів, оптимізації витрат, збільшення доходів та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості доцільно розглядати як комплексну систему, що включає взаємодію організаційних та економічних складових (рис. 1.4).

Взаємодія компонентів, відображени на рис. 1.4, утворює єдиний механізм, спрямований на досягнення стратегічної мети - забезпечення стабільної та зростаючої прибутковості підприємства.

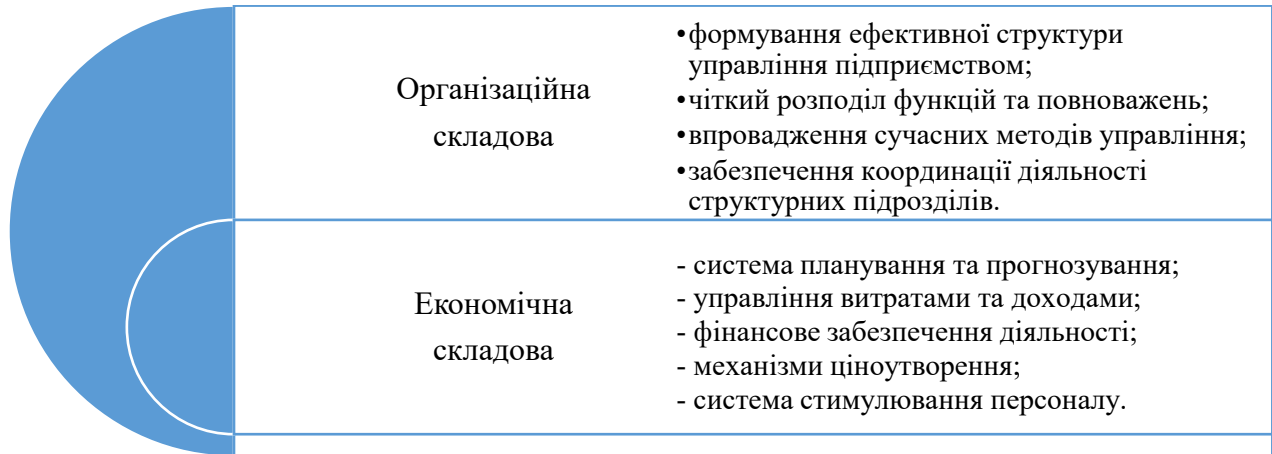


Рисунок 1.4 – Структура організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємства

Джерело: розроблено автором за [22-24]

Взаємозв'язок прибутковості з ефективністю діяльності підприємства виявляється в тому, що прибутковість є інтегральним показником ефективності, що, в свою чергу, відображає кінцеві результати діяльності підприємства. Вона залежить від ефективності використання ресурсів, рівня організації виробництва, якості управління та здатності адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Ефективність діяльності підприємства проявляється у зростанні обсягів виробництва, оптимізації витрат, підвищенні якості продукції, зміцненні конкурентних позицій, збільшенні ринкової вартості підприємства тощо. Таким чином, прибутковість виступає узагальнюючим показником, який відображає результати всіх аспектів діяльності підприємства.

Отже, прибутковість діяльності підприємства є ключовою економічною категорією, що характеризує ефективність господарювання та визначає перспективи розвитку підприємства. Вона формується під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів, які взаємодіють між собою та визначають фінансові результати діяльності. Ефективне управління прибутковістю передбачає системний підхід, який включає оптимізацію витрат, підвищення продуктивності, впровадження інновацій та адаптацію до змін зовнішнього середовища. Це забезпечує не лише зростання прибутку, а й підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

1.2 Методичні підходи до вимірювання прибутковості діяльності підприємства

Подальше вивчення сутності прибутковості підприємства зумовлює необхідність розгляду методологічних підходів до її вимірювання. В умовах ринкової економіки оцінка прибутковості є ключовим інструментом для аналізу ефективності господарської діяльності, обґрунтування управлінських рішень та визначення стратегічних напрямків розвитку підприємства. Вимірювання прибутковості - це складний багатофакторний процес, який вимагає використання системи взаємопов'язаних показників та методів аналізу. Це пов'язано з тим, що прибутковість як економічна категорія відображає не лише фінансовий результат, а й ефективність використання ресурсів, структуру капіталу, конкурентні позиції підприємства та вплив зовнішнього середовища.

Розгляд методологічних підходів до оцінки прибутковості підприємства доцільно розпочати з уточнення сутності процесу її вимірювання та визначення основних завдань, що вирішуються в рамках такого аналізу. Це дозволяє сформулювати

цілісне уявлення про роль оцінки прибутковості в системі управління підприємством та забезпечує теоретичну основу для подальших досліджень конкретних методів та показників.

Сутність вимірювання прибутковості полягає в кількісному та якісному відображенні здатності підприємства генерувати прибуток на основі ефективного використання наявних ресурсів [27]. У ширшому сенсі цей процес передбачає не лише фіксацію фінансового результату, але й комплексну оцінку ефективності господарської діяльності, структури витрат, доходності активів та капіталу, а також визначення впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на фінансові результати підприємства.

На відміну від простого розрахунку прибутку, вимірювання прибутковості має системний характер і базується на використанні взаємопов'язаних показників, що дозволяють оцінити різні аспекти діяльності підприємства. Зокрема, в рамках цього процесу аналізуються не лише абсолютні результати, а й відносні показники, що відображають ефективність використання ресурсів, рентабельність операційної діяльності та доходність інвестованого капіталу.

Важливо наголосити, що вимірювання прибутковості виконує не лише оціночну, а й аналітичну та управлінську функцію. Воно забезпечує інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства, оптимізацію витрат та створення конкурентних переваг. У сучасних умовах ведення бізнесу значення вимірювання прибутковості значно зростає, оскільки воно дозволяє підприємству адаптуватися до змін ринкового середовища, оцінювати результати стратегічних рішень та забезпечувати фінансову стабільність у довгостроковій перспективі.

Вимірювання прибутковості підприємства спрямоване на вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань, серед яких доцільно виділити наступні:

- по-перше, важливим завданням є оцінка рівня ефективності господарської діяльності підприємства. Це передбачає визначення здатності підприємства

генерувати прибуток у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності, а також аналіз динаміки відповідних показників;

- по-друге, вимірювання прибутковості забезпечує аналіз структури та джерел формування прибутку, що дозволяє визначити роль окремих видів діяльності у формуванні фінансових результатів та виявити найприбутковіші напрямки діяльності підприємства;

- по-третє, важливим завданням є виявлення факторів, що впливають на рівень прибутковості. Це включає вивчення впливу внутрішніх факторів таких, як обсяги виробництва, собівартість, продуктивність праці, ресурсоефективність тощо, та зовнішніх факторів, зокрема ринкову кон'юнктуру, конкуренцію, державне регулювання;

- по-четверте, вимірювання прибутковості дозволяє провести порівняльний аналіз діяльності підприємства, зокрема в динаміці за різні періоди часу та у просторі з іншими підприємствами або середньогалузевими показниками. Це допомагає визначити конкурентну позицію підприємства та рівень його ефективності;

- по-п'яте, важливим завданням є обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення прибутковості. Результати аналізу використовуються для оптимізації витрат, удосконалення цінової політики, підвищення ефективності використання ресурсів, формування інвестиційної стратегії тощо;

- по-шосте, вимірювання прибутковості дозволяє визначити резерви її підвищення, що є важливою умовою забезпечення сталого розвитку підприємства. Виявлення таких резервів базується на аналізі відхилень фактичних показників від планових або нормативних значень.

Крім того, важливим завданням є оцінка фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємства, оскільки рівень прибутковості безпосередньо впливає на можливість залучення інвестицій та кредитних ресурсів.

Тож, система завдань вимірювання прибутковості включає оцінку ефективності діяльності, аналіз факторів впливу, порівняльний аналіз, обґрунтування

управлінських рішень та виявлення резервів підвищення прибутковості. Це забезпечує формування науково обґрунтованої основи для прийняття управлінських рішень та сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.

У сучасній економічній науці та практиці виділяють кілька основних методичних підходів до вимірювання прибутковості діяльності підприємства. Представимо їх у вигляді систематизованої табл. 1.2, що дозволяє чітко відобразити їх сутність, інструментарій, переваги та обмеження.

Таблиця 1.2 – Основні методичні підходи до вимірювання прибутковості діяльності підприємства

№ з/п	Методичний підхід	Сутність підходу	Основні показники / інструменти	Переваги	Недоліки
1	Бухгалтерський (традиційний)	Оцінка прибутковості на основі фінансових результатів за даними звітності	Валовий, операційний, чистий прибуток; рентабельність продукції, продажу	Простота, доступність, стандартизованість	Орієнтація на минулі дані, обмеженість аналітичних можливостей
2	Коефіцієнтний (фінансовий)	Оцінка ефективності через систему відносних показників	ROS, ROA, ROE, ROI	Можливість порівняння, універсальність	Не розкриває причин змін прибутковості
3	Факторний	Аналіз впливу окремих факторів на зміну прибутковості	Модель DuPont, факторний аналіз	Виявлення причин змін, глибина аналізу	Складність розрахунків, залежність від даних
4	Маржинальний (CVP-аналіз)	Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку	Маржинальний дохід, точка беззбитковості, запас міцності	Орієнтація на управлінські рішення	Спрощені припущення, обмежена точність
5	Вартісно-орієнтований	Оцінка здатності підприємства створювати економічну додану вартість	EVA, MVA, CFROI	Стратегічна спрямованість, урахування вартості капіталу	Складність розрахунків, потреба в детальній інформації
6	Порівняльний (бенчмаркінг)	Порівняння показників підприємства з конкурентами або галузевими	Галузеві коефіцієнти, середні значення	Визначення конкурентної позиції	Обмежений доступ до інформації

		стандартами			
7	Комплексний (системний)	Інтегроване використання різних підходів	Сукупність фінансових і нефінансових показників	Повнота оцінки, об'єктивність	Висока трудомісткість

Джерело: сформовано автором за [29-33]

Інформація, наведена в табл.1.2, демонструє, що кожен методичний підхід має свою сферу застосування та аналітичні можливості. Найбільш виправданим у сучасних умовах є комплексний підхід, який передбачає поєднання різних методів аналізу для забезпечення комплексної оцінки прибутковості підприємства.

Вимірювання прибутковості діяльності підприємства, з огляду на складність і багатогранність цієї економічної категорії, потребує використання цілісної системи взаємопов'язаних показників. Така система повинна забезпечувати комплексну оцінку результативності функціонування підприємства, відображати ефективність використання ресурсів, дохідність капіталу, а також здатність суб'єкта господарювання генерувати фінансові результати в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Система показників прибутковості являє собою структуровану сукупність кількісних індикаторів, що характеризують різні аспекти формування прибутку та ефективності діяльності підприємства. Її побудова ґрунтується на принципах системності, комплексності, взаємозв'язку та порівнянності показників.

У науковій та практичній діяльності система показників прибутковості, як правило, включає кілька взаємодоповнюючих груп, кожна з яких виконує специфічну аналітичну функцію, зокрема:

1. Показники фінансових результатів (абсолютні) - ця група показників відображає загальний обсяг отриманого прибутку та характеризує фінансовий результат діяльності підприємства. До основних належать: валовий прибуток; операційний прибуток; прибуток до оподаткування; чистий прибуток. Зазначені показники дозволяють оцінити масштаби діяльності підприємства, визначити

динаміку фінансових результатів та здійснити загальну оцінку ефективності господарювання. Водночас їх використання має обмежений характер, оскільки вони не враховують обсягу залучених ресурсів і не дозволяють здійснювати порівняння між підприємствами різного масштабу.

2. Показники рентабельності (відносні) - ключове місце в системі вимірювання прибутковості займають показники рентабельності, які відображають співвідношення прибутку до певної бази порівняння. Вони дозволяють оцінити ефективність діяльності підприємства незалежно від його розміру. До основних показників рентабельності належать такі:

- рентабельність продукції/витрат - характеризує ефективність виробничих витрат;
- рентабельність продажу (ROS) - відображає частку прибутку в обсязі реалізації;
- рентабельність активів (ROA) - оцінює ефективність використання всіх ресурсів підприємства;
- рентабельність власного капіталу (ROE) - характеризує дохідність вкладень власників;
- рентабельність інвестицій (ROI) - відображає ефективність інвестиційної діяльності.

Перевагою цієї групи показників є їх універсальність і можливість використання для міжфірмового та міжгалузевого порівняння. Водночас вони потребують доповнення іншими показниками для більш глибокого аналізу.

3. Показники грошових потоків - важливим доповненням до традиційних показників прибутковості є показники, що базуються на аналізі грошових потоків. Це зумовлено тим, що прибуток не завжди відображає реальний рух грошових коштів, а отже, не повною мірою характеризує платоспроможність підприємства. До цієї групи належать грошовий потік від операційної діяльності, співвідношення грошового потоку до прибутку, показники грошової рентабельності тощо. Використання таких

показників дозволяє оцінити реальну здатність підприємства генерувати грошові ресурси, необхідні для фінансування поточної діяльності та розвитку.

4. Вартісно-орієнтовані показники - у сучасних умовах все більшого значення набувають показники, що відображають здатність підприємства створювати додану економічну вартість. Вони орієнтовані на інтереси власників і інвесторів та враховують вартість капіталу. До них належать економічна додана вартість (EVA), ринкова додана вартість (MVA), дохідність інвестованого капіталу з урахуванням грошових потоків. Ці показники дозволяють оцінити, чи перевищує отриманий прибуток витрати на залучення капіталу, що є важливим критерієм ефективності діяльності підприємства.

5. Інтегральні та комплексні показники - з метою узагальнення результатів аналізу можуть використовуватися інтегральні показники, які поєднують декілька індикаторів у єдину систему оцінки. До таких належать інтегральні індекси ефективності, система збалансованих показників (Balanced Scorecard), комплексні рейтингові оцінки тощо. Використання інтегральних показників дозволяє сформулювати узагальнену оцінку прибутковості та ефективності діяльності підприємства.

Візуалізація груп системи показників прибутковості представлено на рис. 1.5.



Рисунок 1.5 – Структура системи показників прибутковості

Джерело: розроблено автором за [32-38]

Система показників прибутковості має ієрархічну структуру, в якій окремі показники взаємопов'язані між собою. Наприклад, зміна рентабельності продажу впливає на рентабельність активів; ефективність використання активів визначає рівень рентабельності капіталу; структура витрат впливає на всі показники прибутковості. Такий взаємозв'язок обумовлює необхідність комплексного аналізу, який дозволяє виявити причинно-наслідкові залежності та визначити фактори зміни прибутковості.

Незважаючи на значну аналітичну значущість системи показників прибутковості, її використання в практиці оцінки ефективності підприємства супроводжується низкою обмежень, які необхідно враховувати при інтерпретації отриманих результатів. Ці обмеження зумовлені як особливостями формування інформаційної бази, так і методологічними аспектами розрахунку та застосування

відповідних показників.

Перш за все, суттєвим обмеженням є залежність показників прибутковості від *якості облікової інформації*. Оскільки більшість показників формуються на основі даних фінансової звітності, будь-які спотворення або неточності в бухгалтерському обліку безпосередньо впливають на достовірність результатів аналізу. Крім того, використання різних підходів до обліку доходів і витрат може призвести до суттєвих відмінностей у значеннях показників навіть за однакових умов господарювання.

Тісно з цим пов'язане обмеження, спричинене впливом *облікової політики підприємства*. Вибір методів амортизації, оцінки запасів, визнання доходів і витрат може суттєво змінити розмір прибутку, а відповідно - показники рентабельності. Це ускладнює порівняльний аналіз між підприємствами та знижує об'єктивність оцінки їхньої діяльності.

Ще одним важливим аспектом є орієнтація більшості показників на *історичні дані*. Система показників прибутковості здебільшого базується на ретроспективній інформації, що відображає вже завершені господарські операції. Як наслідок, вона не завжди дозволяє адекватно оцінити майбутні перспективи розвитку підприємства, рівень ризиків та потенціал зростання прибутковості.

Ще одним суттєвим обмеженням є недостатня здатність показників прибутковості враховувати вплив *інфляційних процесів та змін вартості грошей з часом*. У періоди високої інфляції номінальні показники прибутку можуть зростати без реального підвищення ефективності діяльності підприємства, що спотворює результати аналізу.

Особливої уваги потребує проблема обмеженої відбивної здатності показників щодо *нефінансових аспектів діяльності підприємства*. Традиційні показники прибутковості не враховують такі важливі фактори, як рівень інновацій, якість управління, репутація підприємства, рівень задоволеності клієнтів та інші нематеріальні активи, що суттєво впливають на довгострокову ефективність.

Крім того, існує *складність інтерпретації окремих показників*, особливо у

випадках, коли вони демонструють суперечливі тенденції. Наприклад, збільшення рентабельності власного капіталу може бути зумовлене не підвищенням ефективності діяльності, а збільшенням фінансового левериджу, що супроводжується зростанням ризику.

Не менш важливим є обмеження, пов'язане з *галузевим характером діяльності підприємств*. Показники прибутковості можуть суттєво відрізнятися залежно від галузі, технологічних особливостей виробництва, рівня капіталомісткості та інших факторів. Це ускладнює проведення універсального аналізу та вимагає врахування галузевих стандартів і нормативів.

Слід також зазначити, що система показників обмежена у *врахуванні ризиків*. Більшість традиційних показників прибутковості не відображають рівень фінансових, операційних та ринкових ризиків, що може призвести до переоцінки ефективності діяльності підприємства.

Важливим обмеженням є *статичність багатьох показників*, які не враховують динаміку змін у діяльності підприємства та не відображають взаємозв'язок між окремими економічними процесами. Це зумовлює необхідність доповнення аналізу динамічними та факторними методами.

Нарешті, слід зазначити, що використання *великої кількості показників* ускладнює процес аналізу та прийняття управлінських рішень. Надмірна деталізація може призвести до інформаційного перевантаження та зниження ефективності управління.

Таким чином, система показників прибутковості, незважаючи на свою важливість та широке використання, має низку суттєвих обмежень, пов'язаних з особливостями формування інформаційної бази, методологією розрахунку показників та складністю їх інтерпретації. Врахування цих обмежень є необхідною умовою забезпечення об'єктивності та достовірності оцінки прибутковості підприємства. Для підвищення ефективності аналізу доцільно поєднувати різні методологічні підходи, використовувати як фінансові, так і нефінансові показники, а також враховувати

специфіку діяльності підприємства та умови його функціонування. Це дозволить провести більш повну та адекватну оцінку прибутковості та забезпечити обґрунтованість управлінських рішень.

1.3 Сучасні напрями і моделі підвищення прибутковості діяльності підприємства

Питання підвищення прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах розвитку ринкової економіки набуває особливої актуальності. Це зумовлено посиленням конкуренції, динамічністю зовнішнього середовища, необхідністю адаптації до технологічних змін та зростанням вимог до ефективності використання ресурсів. У зв'язку з цим підприємства змушені шукати нові підходи, інструменти та моделі управління, спрямовані на забезпечення стабільного зростання прибутковості.

Підвищення прибутковості є комплексним процесом, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства, а саме виробничий, фінансовий, інноваційний, маркетинговий та організаційний. У цьому контексті доцільним буде розгляд сучасних напрямів та моделей, які забезпечують ефективне формування і зростання прибутковості.

Одним із ключових напрямів забезпечення прибутковості є формування ефективної стратегії розвитку підприємства. Стратегічний підхід передбачає довгострокове планування діяльності, визначення конкурентних переваг та оптимізацію використання ресурсів.

Представимо основні стратегічні напрями підвищення прибутковості підприємства (рис. 1.6).

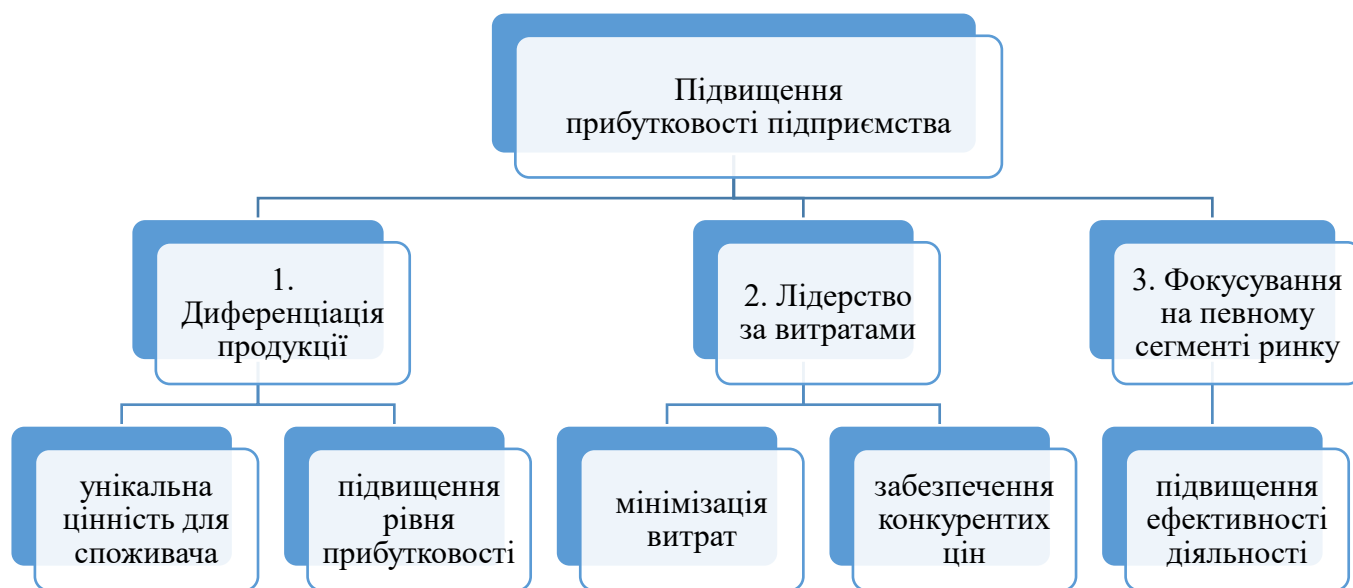


Рисунок 1.6 – Стратегічні напрями підвищення прибутковості

Джерело: розроблено автором за [39-41]

Серед основних стратегічних напрямів можна виділити:

- 1) диференціацію продукції, що дозволяє створити унікальну цінність для споживача та підвищити рівень прибутковості;
- 2) лідерство за витратами, яке передбачає мінімізацію витрат і забезпечення конкурентних цін;
- 3) фокусування на певному сегменті ринку, що дозволяє підвищити ефективність діяльності за рахунок спеціалізації.

Реалізація стратегічних напрямів сприяє формуванню стійких конкурентних переваг і забезпечує довгострокове зростання прибутковості підприємства.

У системі сучасних напрямів підвищення прибутковості діяльності підприємства оптимізація витрат займає провідне місце, оскільки саме витрати безпосередньо впливають на величину фінансового результату. На відміну від доходів, які значною мірою залежать від зовнішніх ринкових факторів, витрати є більш керованим елементом, що визначає можливості підприємства щодо формування прибутку. У зв'язку з цим ефективне управління витратами виступає

одним із ключових інструментів забезпечення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Оптимізація витрат не зводиться лише до їх механічного скорочення. У сучасній економічній науці вона розглядається як процес досягнення економічно обґрунтованого рівня витрат, який забезпечує максимальний фінансовий результат за заданих умов функціонування підприємства [43; 44]. Це означає, що головною метою є не мінімізація витрат як така, а забезпечення їх оптимального співвідношення з результатами діяльності.

Економічна сутність оптимізації витрат полягає у підвищенні ефективності використання ресурсів підприємства шляхом раціоналізації структури витрат, усунення непродуктивних витрат, підвищення продуктивності праці, впровадження ресурсозберігаючих технологій, удосконалення організації виробництва та управління. У цьому контексті оптимізація витрат виступає як складова частина загальної системи управління прибутковістю, що забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства.

Ефективна реалізація політики оптимізації витрат передбачає комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення всіх аспектів діяльності підприємства.

Систематизація основних напрямів оптимізації витрат представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні напрями оптимізації витрат підприємства

№ з/п	Напрямок оптимізації	Сутність напрямку	Основні заходи	Очікуваний ефект
1	Оптимізація виробничих витрат	зниження собівартості продукції шляхом підвищення ефективності виробництва	– раціональне використання матеріалів; – модернізація обладнання; – впровадження енергозберігаючих технологій; – скорочення витрат	– зменшення собівартості; – підвищення $R_{\text{продукції}}$

2	Оптимізація адміністративних витрат	підвищення ефективності управлінських процесів	– оптимізація структури управління, – автоматизація управлінських функцій, – скорочення дублювання функцій	– зниження управлінських витрат; – підвищення продуктивності праці
3	Оптимізація витрат на збут	раціоналізація витрат, пов'язаних із реалізацією продукції	– оптимізація логістики, – удосконалення каналів збуту, – цифровий маркетинг	– зниження витрат на реалізацію; – зростання обсягів продажу
4	Оптимізація фінансових витрат	зменшення витрат на залучення та використання капіталу	– рефінансування кредитів, – оптимізація структури капіталу, – управління грошовими потоками	– зниження фінансових витрат; – зростання чистого прибутку
5	Оптимізація інвестиційних витрат	підвищення ефективності інвестиційної діяльності	– оцінка інвестиційних проєктів, – управління ризиками, – пріоритезація вкладень	– підвищення віддачі від інвестицій
6	Оптимізація інноваційних витрат	раціональне використання ресурсів на інновації	– впровадження ефективних технологій, – контроль витрат на НДДКР	– підвищення ефективності інноваційної діяльності
7	Оптимізація логістичних витрат	зниження витрат на транспортування та зберігання	– оптимізація маршрутів, – управління запасами, – автоматизація складів	– зменшення логістичних витрат, – підвищення швидкості обслуговування

Джерело: розроблено автором за [42-51]

Представлені напрями оптимізації витрат охоплюють усі ключові сфери діяльності підприємства та мають комплексний характер. Їх реалізація забезпечує не лише зниження витрат, але й підвищення ефективності функціонування підприємства загалом, що є необхідною умовою зростання прибутковості.

У контексті забезпечення прибутковості діяльності підприємства особливого значення набуває також застосування сучасних методів *оптимізації витрат*, які дозволяють не лише знижувати витрати, але й підвищувати ефективність

використання ресурсів, покращувати якість продукції та забезпечувати довгострокову конкурентоспроможність. На відміну від традиційних підходів, орієнтованих переважно на скорочення витрат, сучасні методи передбачають системний підхід до управління витратами, що охоплює всі етапи створення вартості.

Сучасні методи оптимізації витрат базуються на принципах процесного управління, інтеграції інформаційних технологій, орієнтації на споживача та безперервного вдосконалення діяльності підприємства.

Результати узагальнення розглянутих сучасних підходів представлено у табл. 1.4.

Представлені методи оптимізації витрат характеризуються різною глибиною впливу на діяльність підприємства - від локального вдосконалення процесів до їх радикальної трансформації. Найбільш ефективним є їх комбіноване застосування з урахуванням специфіки діяльності підприємства, що дозволяє забезпечити комплексне управління витратами та підвищення прибутковості.

Таблиця 1.4 – Сучасні методи оптимізації витрат підприємства [45; 46; 47]

№ з/п	Метод	Сутність методу	Основні інструменти	Переваги	Недоліки / обмеження
1	Метод обліку витрат за видами діяльності (Activity-Based Costing, ABC)	Розподіл витрат за видами діяльності та процесами	Аналіз бізнес-процесів, драйвери витрат	Висока точність визначення витрат, виявлення неефективних процесів	Висока складність впровадження, потреба в детальній інформації
2	Метод цільового калькулювання (Target Costing)	Визначення допустимого рівня витрат на основі ринкової ціни та запланованого прибутку	Ринковий аналіз, калькулювання витрат	Орієнтація на ринок, забезпечення конкурентоспроможності	Складність застосування, залежність від точності прогнозів
3	Метод безперервного вдосконалення витрат (Kaizen Costing)	Постійне поступове зниження витрат у процесі виробництва	Безперервне вдосконалення, залучення персоналу	Підвищення ефективності, формування культури оптимізації	Повільний ефект, потреба у зміні корпоративної культури
4	Концепція ощадливого виробництва (Lean Management)	Усунення втрат у процесі створення цінності	Оптимізація процесів, стандартизація, візуальний менеджмент	Скорочення витрат, підвищення якості та продуктивності	Потребує системних змін, складність впровадження
5	Бюджетування	Планування та контроль витрат на основі бюджетів	Бюджети, контроль відхилень, фінансовий аналіз	Підвищення фінансової дисципліни, контроль витрат	Формалізація процесів, ризик негнучкості
6	Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR)	Радикальне перепроєктування процесів для зниження витрат	Аналіз процесів, автоматизація, оптимізація структури	Значне скорочення витрат, підвищення ефективності	Високі ризики, потреба значних інвестицій
7	Аутсорсинг	Передача окремих функцій стороннім організаціям	Контракти, управління підрядниками	Зниження витрат, концентрація на ключовій діяльності	Залежність від постачальників, ризик втрати контролю
8	Цифровізація (ERP, CRM, Big Data)	Використання інформаційних технологій для оптимізації витрат	ERP-системи, аналітика даних, автоматизація	Підвищення ефективності, прозорість процесів	Висока вартість впровадження, потреба в ІТ-компетенціях

У сучасних умовах господарювання *інноваційний розвиток* підприємства виступає одним із ключових факторів забезпечення та зростання його прибутковості. Посилення конкуренції, глобалізаційні процеси, швидке оновлення технологій і зміна споживчих уподобань зумовлюють необхідність постійного вдосконалення діяльності підприємств шляхом впровадження інновацій. У цьому контексті інноваційний розвиток розглядається як стратегічний напрям, що забезпечує формування довгострокових конкурентних переваг і підвищення ефективності функціонування підприємства, та проявляється у таких напрямках:

- 1) зниження витрат виробництва за рахунок впровадження нових технологій;
- 2) збільшення доходів через створення нових продуктів і розширення ринку;
- 3) підвищення продуктивності праці, що сприяє зростанню ефективності діяльності;
- 4) формування конкурентних переваг, які забезпечують стабільні позиції на ринку;
- 5) диверсифікація діяльності, що знижує ризики та підвищує фінансову стійкість.

Таким чином, інновації виступають важливим інструментом підвищення як короткострокової, так і довгострокової прибутковості. Варто зазначити, що інноваційна діяльність може здійснюватися у формі технологічних продуктових, організаційних та маркетингових інновацій.

Також, сучасні тенденції розвитку економіки пов'язані й з активним впровадженням *цифрових технологій*. Цифровізація дозволяє суттєво підвищити ефективність діяльності підприємства за рахунок автоматизації виробничих процесів, оптимізації управління ресурсами, підвищення точності прогнозування, а також скорочення витрат часу та ресурсів. Використання інформаційних систем, таких як ERP, CRM, BI-системи тощо, сприяє підвищенню прозорості діяльності підприємства та забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Важливу роль у забезпеченні прибутковості відіграє ефективна *маркетингова політика*, основними напрямками якої є оптимізація асортименту продукції, удосконалення цінової політики, розвиток каналів збуту, підвищення лояльності клієнтів та використання цифрового маркетингу. Маркетингові заходи дозволяють збільшити обсяги реалізації продукції, підвищити рівень доходів та зміцнити позиції підприємства на ринку.

У системі забезпечення прибутковості діяльності підприємства особливе місце посідає ефективне *управління фінансовими ресурсами*, яке визначає здатність суб'єкта господарювання забезпечувати безперервність діяльності, підтримувати фінансову стійкість та досягати стратегічних цілей розвитку. У сучасних умовах господарювання управління фінансовими ресурсами набуває комплексного характеру та охоплює низку взаємопов'язаних напрямів, серед яких ключовими є оптимізація структури капіталу, управління ліквідністю, зниження вартості залучених ресурсів та ефективне використання прибутку, зокрема:

1) Оптимізація структури капіталу є одним із базових напрямів фінансового менеджменту, оскільки співвідношення власного і позикового капіталу безпосередньо впливає на рівень прибутковості, фінансової стійкості та ризиків підприємства. Економічна сутність цього напрямку полягає у формуванні такої структури джерел фінансування, яка забезпечує мінімізацію середньозваженої вартості капіталу (WACC) та максимізацію вартості підприємства. Основними інструментами оптимізації структури капіталу є залучення довгострокових і короткострокових кредитів, емісія акцій або облігацій, реінвестування прибутку та реструктуризація заборгованості. Разом із тим надмірне використання позикового капіталу підвищує фінансові ризики, зокрема ризик неплатоспроможності, що потребує обережного підходу до прийняття відповідних рішень.

2) Управління ліквідністю спрямоване на забезпечення здатності підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Ліквідність є одним із ключових показників фінансової стабільності та безпосередньо впливає на довіру з

боку інвесторів і кредиторів. Основні напрями управління ліквідністю включають планування та прогнозування грошових потоків, управління оборотним капіталом, оптимізацію рівня запасів, контроль за станом дебіторської та кредиторської заборгованості. Ефективне управління ліквідністю дозволяє уникнути касових розривів, зменшити фінансові ризики та забезпечити безперервність операційної діяльності.

3) Зниження вартості залучених фінансових ресурсів. Вартість фінансових ресурсів є важливим фактором, що визначає рівень прибутковості підприємства. Чим нижчою є вартість залученого капіталу, тим вищим є потенціал отримання прибутку. Основними напрямками зниження вартості ресурсів є вибір найбільш вигідних джерел фінансування, підвищення кредитного рейтингу підприємства, диверсифікація джерел залучення капіталу, оптимізація умов кредитування, використання внутрішніх джерел фінансування. Значну роль відіграє також ефективне управління фінансовими ризиками, що дозволяє зменшити премію за ризик, яка включається у вартість капіталу. Водночас необхідно враховувати, що надмірне прагнення до зниження вартості ресурсів може призвести до зростання фінансових ризиків, що негативно вплине на загальну ефективність діяльності підприємства.

4) Ефективне використання прибутку. Прибуток підприємства є не лише кінцевим фінансовим результатом діяльності, але й важливим джерелом фінансування його розвитку. Ефективне управління прибутком передбачає раціональний розподіл між споживанням і нагромадженням. Основними напрямками використання прибутку є реінвестування у розвиток підприємства, фінансування інноваційної діяльності, виплата дивідендів власникам, формування резервних фондів, погашення зобов'язань. Реінвестування прибутку сприяє розширенню діяльності, модернізації виробництва та підвищенню конкурентоспроможності, що в перспективі забезпечує зростання прибутковості. Збалансована фінансова політика сприяє підвищенню рентабельності та фінансової стійкості підприємства.

У сучасній економічній практиці використовуються різні моделі підвищення прибутковості, які дозволяють систематизувати управлінські рішення та забезпечити їх ефективність, зокрема:

1) Модель DuPont - дозволяє розкласти рентабельність власного капіталу на такі складові: рентабельність продажу; оборотність активів; фінансовий леверидж. Це дає змогу визначити ключові фактори впливу на прибутковість і розробити заходи щодо її підвищення.

2) Модель ланцюга створення вартості - передбачає аналіз усіх етапів діяльності підприємства з метою виявлення джерел створення доданої вартості. Оптимізація кожного етапу дозволяє підвищити ефективність діяльності та прибутковість.

3) Вартісно-орієнтована модель (EVA) - дозволяє оцінити, чи перевищує прибуток витрати на залучення капіталу. Її використання сприяє прийняттю стратегічних рішень, спрямованих на зростання вартості підприємства.

4) Модель CVP-аналізу - дозволяє визначити взаємозв'язок між витратами, обсягом виробництва та прибутком, а також оцінити рівень беззбитковості та фінансової стійкості підприємства.

5) Збалансована система показників (Balanced Scorecard) - передбачає оцінку діяльності підприємства за такими напрямками: фінансовим, клієнтським, внутрішніх бізнес-процесів, навчання та розвитку. Використання цієї моделі забезпечує комплексний підхід до підвищення прибутковості.

Найбільш ефективним до підвищення прибутковості діяльності підприємства у сучасних умовах є комплексний підхід, який передбачає інтегроване використання взаємопов'язаних управлінських, економічних та організаційних інструментів, спрямованих на одночасне вдосконалення всіх ключових аспектів функціонування суб'єкта господарювання. На відміну від фрагментарних заходів, орієнтованих на окремі елементи діяльності, комплексний підхід забезпечує узгодженість стратегічних і тактичних рішень у сферах управління витратами, доходами,

фінансовими ресурсами, інноваційною діяльністю та маркетингом. Його реалізація базується на системному аналізі внутрішнього потенціалу підприємства та факторів зовнішнього середовища, що дозволяє виявити резерви підвищення ефективності, мінімізувати ризики та забезпечити стале зростання фінансових результатів. Таким чином, комплексний підхід виступає необхідною умовою формування довгострокових конкурентних переваг і досягнення високого рівня прибутковості підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

Отже, забезпечення стабільного зростання фінансових результатів є складним багатокомпонентним процесом, який потребує системного та науково обґрунтованого підходу до управління. Прибутковість формується під впливом широкого спектра факторів, що охоплюють виробничу, фінансову, інноваційну, маркетингову та організаційну сфери діяльності підприємства, що зумовлює необхідність їх узгодженого та комплексного врахування. Встановлено, що ключовими напрямками підвищення прибутковості є оптимізація витрат, інноваційний розвиток, цифровізація бізнес-процесів, удосконалення маркетингової політики та ефективне управління фінансовими ресурсами. Особливе значення має раціоналізація витрат, яка дозволяє безпосередньо впливати на величину прибутку, а також інноваційна діяльність, що забезпечує формування довгострокових конкурентних переваг і розширення джерел доходу. Також, застосування сучасних моделей управління прибутковістю сприяє підвищенню обґрунтованості управлінських рішень і дозволяє більш глибоко оцінити ефективність діяльності підприємства. Водночас жодна з моделей не є універсальною, що зумовлює доцільність їх комбінованого використання з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Таким чином, підвищення прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання потребує комплексного використання інноваційних підходів, ефективних моделей управління та адаптації до змін зовнішнього середовища, що забезпечує зміцнення конкурентних позицій і фінансову стійкість підприємства.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВСМК ТРЕЙД»

2.1 Загальна техніко-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВСМК ТРЕЙД» (далі - ТОВ «ВСМК ТРЕЙД»), яке було обрано в якості досліджуваного підприємства, є суб'єктом господарювання, що здійснює діяльність відповідно до чинного законодавства України та функціонує на принципах комерційного розрахунку, самофінансування та самостійності у прийнятті управлінських рішень. Організаційно-правова форма підприємства передбачає обмежену відповідальність учасників у межах їх внесків до статутного капіталу, що визначає особливості формування фінансових ресурсів і розподілу прибутку.

Основним видом діяльності ТОВ «ВСМК ТРЕЙД» є торговельно-посередницька діяльність, пов'язана з реалізацією продукції, зокрема меблевих комплектуючих та наданні супутніх послуг. На даному ринку компанія представлена під торговою маркою «Віяр» (далі - Віяр). Підприємство функціонує на конкурентному ринку, що характеризується високим рівнем динамічності, наявністю значної кількості учасників та постійною зміною кон'юнктури, що обумовлює необхідність гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища та ефективного управління ресурсами.

Досьє на ТОВ «ВСМК Трейд» представлено основною інформацією у вигляді анкетних даних, згрупованих у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основна інформація щодо діяльності ТОВ «ВСМК Трейд»

№ з/п	Дані	Зміст
1	Повне найменування юридичної особи	Товариство з обмеженою відповідальністю «ВСМК Трейд»
2	Скорочена назва	ТОВ «ВСМК Трейд»
3	Найменування іноземною мовою	LIMITED LIABILITY COMPANY "VSMK-TREYD"
4	Код ЄДРПОУ	40853644
5	Дата реєстрації	26.09.2016 (9 років 7 місяців)
6	Уповноважені особи	Варушик Валентин Валентинович
7	Розмір статутного капіталу	2 000 000,00 грн
8	Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
9	Кількість працівників (згідно з фін. звітністю)	859 Станом на 31.12.2025
10	Види діяльності за КВЕД	Основний: - 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля Інші: - 31.09 Виробництво інших меблів - 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво
11	Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 03124, місто Київ, бульвар Вацлава Гавела, будинок 16

Джерело: сформовано автором за [54]

Засноване у 2002 році підприємство на сьогодні сформувало розгалужену мережу представництв, що охоплює основні регіони України: три філії функціонують у Києві, дві - у Львові, а також представництва розташовані у Харкові, Черкасах та Дніпрі. Окрім цього, компанія має шоуруми в Житомирі, Полтаві, Рівному, Вінниці та Одесі, а щодо пунктів видачі замовлень, то вони організовані в Івано-Франківську, Чернівцях та Тернополі.

Починаючи з 2010 року, «ВіЯр» виступає офіційним дилером провідних світових виробників, серед яких Hettich, Egger, Kronospan, Cleaf, Swiss Krono, Franke та інші. Водночас підприємство активно розвиває власні торгові марки, зокрема Muller (меблева фурнітура), Ferro Fiori (меблеві ручки), Starke (системи розсування), Lumine (системи освітлення для меблів) тощо.

Послуги з розкрою та обробки плитних матеріалів здійснюються із застосуванням сучасного обладнання німецької компанії Homag Group, що забезпечує високий рівень точності та якості виконання робіт. Крім того, підприємство організувало власне виробництво, яке здійснює піскострумну обробку, виготовлення МДФ-фасадів і виробів зі штучного каменю, що дозволяє максимально задовольняти різноманітні потреби клієнтів.

Основною метою діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» є забезпечення споживачів продукцією, яка гармонійно поєднує оптимальне співвідношення ціни та якості, естетичну привабливість і можливість індивідуалізації з урахуванням усіх побажань клієнтів (рис. 2.1).

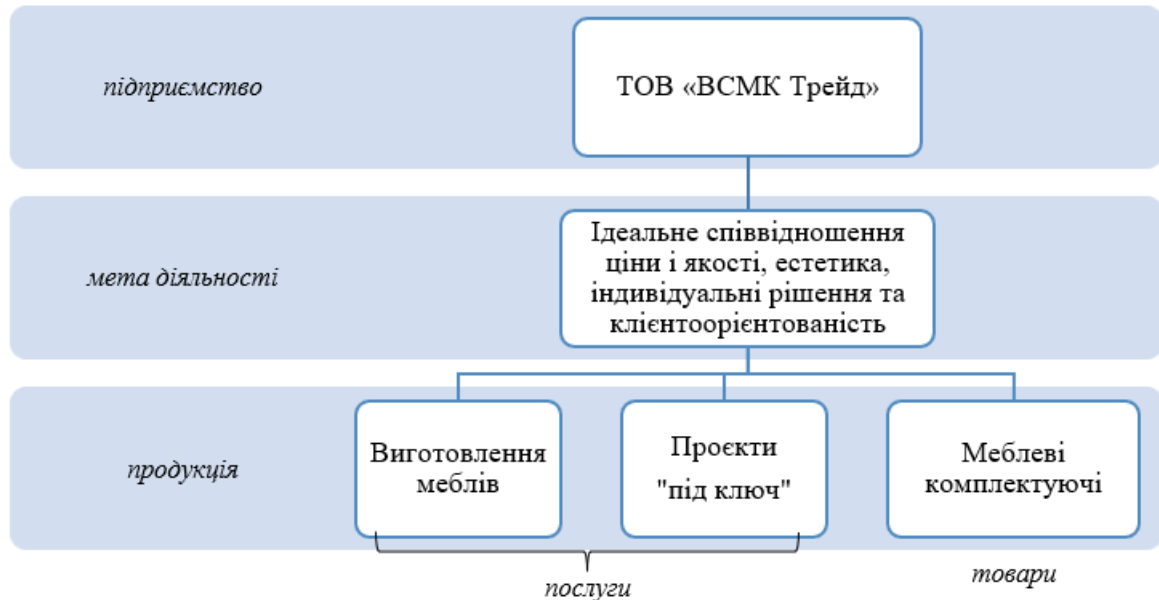


Рисунок 2.1 – Мета та профіль діяльності ТОВ «ВСМК Трейд»

Джерело: розроблено автором за [55]

Співпраця з клієнтами здійснюється підприємством в різних форматах, за якими передбачається надання таких пакетів супутніх послуг, перелік яких представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Послуги ТОВ «ВСМК Трейд»

№ з/п	Послуга	Назва пакету		
		1. Меблі на замовлення	2. Проєкт «під ключ»	3. Меблі під самостійне збирання
1	Обміри приміщення	+	+	-
2	Проектування меблів / і розстановка / отримання проекту від замовника	+	+	+
3	Вибір / обробка матеріалів і фурнітури	+	+	+
4	Візуалізація меблів / інтер'єру	+	+	-
5	Обговорення й узгодження проекту	+	+	-
7	Пакування та доставка замовлення	+	+	+
8	Самостійне / збирання меблів і встановлення	-	+	+

Джерело: сформовано автором за [55]

З огляду на те, що основними напрямками діяльності компанії «Віяр» є реалізація меблевих комплектуючих, надання послуг з виготовлення меблів на індивідуальне замовлення, а також виконання проєктів «під ключ» для сегментів B2B та B2C, доцільним є відображення їх частки у структурі чистого доходу підприємства (рис. 2.2).

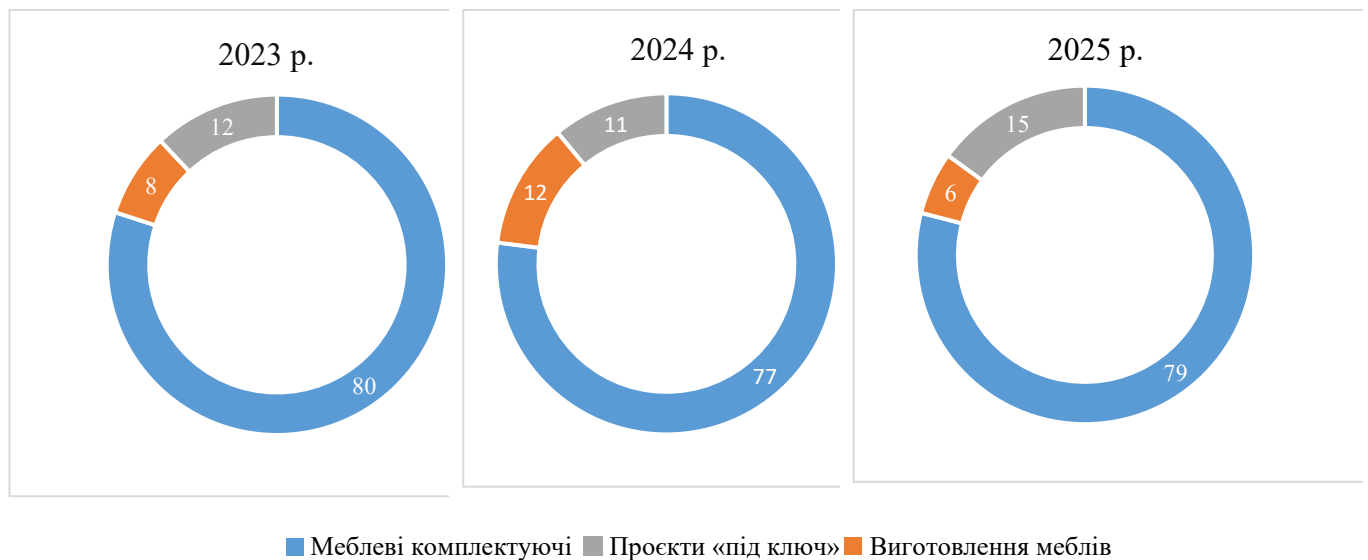


Рисунок 2.2 – Структура реалізації продукції, надання послуг ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., %

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Як свідчать дані рис. 2.2, домінуючу позицію у структурі реалізації продукції і наданні послуг ТОВ «ВСМК Трейд» займають меблеві комплектуючі, зокрема до 40 тисяч найменувань товарів таких, як меблеві заготовки, лицьові інтер'єрні елементи, фасади тощо. Їх середня частка становить майже 80% чистого доходу підприємства, що є характерним для компаній, які функціонують на відповідному сегменті ринку.

Організаційна структура управління ТОВ «ВСМК ТРЕЙД» має лінійно-функціональний характер, що передбачає чіткий розподіл повноважень між керівництвом і структурними підрозділами. Основними функціональними підрозділами підприємства є адміністративно-управлінський персонал, відділ постачання, відділ збуту, фінансово-економічна служба, бухгалтерія тощо (рис. 2.3). Така структура забезпечує координацію діяльності підприємства, оперативність прийняття рішень та ефективність управління господарськими процесами.



Рисунок 2.3 – Організаційна структура ТОВ «ВСМК Трейд»

Джерело: сформовано автором за даними управлінської звітності підприємства

Виробничо-технічна база підприємства формується за рахунок основних засобів, які включають складські приміщення, транспортні засоби, обладнання для обробки та зберігання продукції, а також інформаційно-комунікаційні системи. Ефективність використання основних засобів значною мірою визначає рівень витрат підприємства та його прибутковість. Інформація щодо стану основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Показники стану основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року			Відхилення	
		2023	2024	2025	абсолютне, (+/-)	відносне, %
					2025/2023 рр.	
1	Первісна вартість основних засобів, тис. грн	231 388	185 225	238 624	7 236	3,13
2	Знос основних засобів, тис. грн	127 136	136 721	157 238	30 102	23,68
3	Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	104 252	48 504	81 386	-22 866	-21,93
4	Коефіцієнт зносу	0,55	0,74	0,66	0,11	19,93
5	Коефіцієнт придатності	0,45	0,26	0,34	-0,11	-24,30
6	Темп приросту первісної вартості основних засобів	1,08	0,80	1,29	0,20	18,88

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Дані табл. 2.3 дозволяють зробити висновок, що стан основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» характеризується високим рівнем зносу, а саме 66% на кінець 2025 р., та недостатніми темпами їх оновлення, що створює потенційні ризики для ефективності діяльності підприємства.

Важливим елементом техніко-економічної характеристики є кадровий потенціал підприємства. Персонал ТОВ «ВСМК ТРЕЙД» складається з працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що забезпечують виконання виробничих, управлінських і комерційних функцій. Рівень кваліфікації персоналу, мотивація праці та ефективність управління трудовими ресурсами безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства.

Динаміка чисельності персоналу ТОВ «ВСМК Трейд» візуалізована на рис. 2.4.

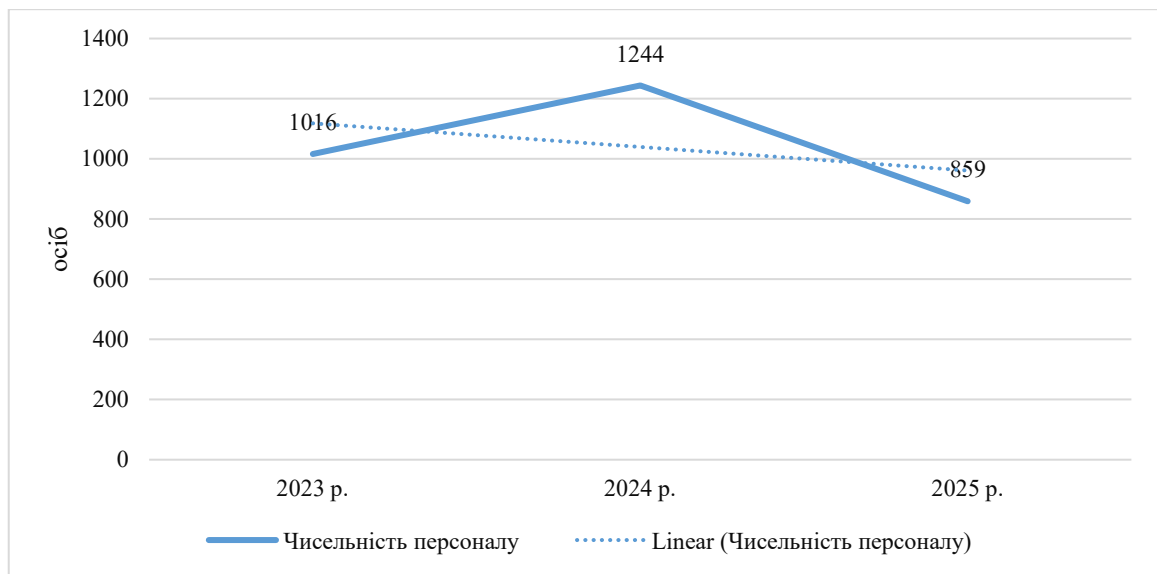


Рисунок 2.4 – Динаміка чисельності персоналу ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., осіб

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Як видно з рис. 2.4, динаміка чисельності персоналу на ТОВ «ВСМК Трейд» демонструє тенденцію до зменшення, зокрема з 1016 осіб у 2023 р. до 859 осіб у 2025 р. Це може бути зумовлене сукупністю внутрішніх і зовнішніх факторів, серед яких перед усім варто відмітити нестабільність ринкового середовища, інфляційні процеси, зростання витрат на оплату праці та податкове навантаження, що в сукупності впливає на організацію діяльності підприємства та ефективність використання трудових ресурсів.

Особливу увагу слід приділити аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ «ВСМК ТРЕЙД», які характеризують здатність підприємства генерувати прибуток. До таких показників належать валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток тощо. Відповідна інформація згрупована у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Фінансові результати діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року, тис. грн			Відхилення	
		2023	2024	2025	абсолютне, (+/-)	відносне, %
					2025/2023 рр.	
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1460274	1718094	1880324	420050	28,77
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1165084	1317429	1411733	246649	21,17
3	Валовий: прибуток	295190	400665	468591	173401	58,74
4	Інші операційні доходи	9174	15780	46879	37705	411,0
5	Адміністративні витрати	119272	152156	196922	77650	65,10
6	Витрати на збут	107915	155570	183695	75780	70,22
7	Інші операційні витрати	9190	9379	50046	40856	444,57
8	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	67987	99340	84807	16820	24,74
9	Фінансові витрати	42021	60434	46766	4745	11,29
10	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	26002	38906	38041	12039	46,30
11	Чистий фінансовий результат: прибуток	21310	31903	31095	9785	45,92

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Дані табл. 2.4 демонструють фінансові результати діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» у досліджуваному періоді, які характеризуються позитивною динамікою доходів і прибутковості, що свідчить про ефективний розвиток підприємства, зокрема чистий дохід від реалізації продукції суттєво збільшився, а саме на 420050 тис. грн або на 28,77%. Водночас зростання витрат, особливо адміністративних на 65,10% і збутових на 70,22%, потребує оптимізації.

Показники прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд» візуалізовано на рис. 2.5.

Як свідчать дані рис. 2.5, загалом показники прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. демонструють тенденцію до зростання, зокрема прибуток до оподаткування зріс на 46,30%, а чистий прибуток - на 45,92%.

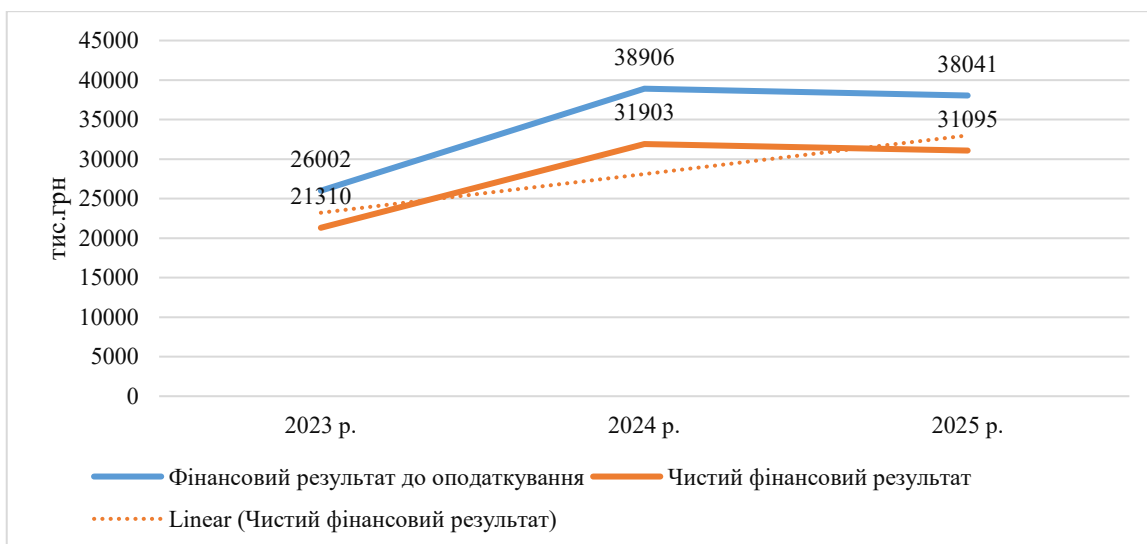


Рисунок 2.5 – Показники прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.,

тис. грн

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Разом з тим, у 2025 р., хоча й зберігається високий рівень прибутковості, відзначається незначне зниження і фінансового результату до оподаткування (на 865 тис. грн або на 2,3%) і чистого прибутку (на 808 тис. грн або на 1%), порівняно з попереднім роком, що стало наслідком зростання витрат та впливу зовнішніх економічних факторів. Водночас у порівнянні з базовим 2023 роком підприємство демонструє стійке зростання прибутковості, що свідчить про позитивні тенденції розвитку та наявність потенціалу для подальшого підвищення ефективності діяльності за умови оптимізації витрат і вдосконалення фінансового управління.

Отже, проведений аналіз основних техніко-економічних характеристик ТОВ «ВСМК Трейд» дозволяє зробити висновок, що підприємство є динамічно розвиненим суб'єктом господарювання з розгалуженою мережею діяльності, сформованою матеріально-технічною базою та достатнім кадровим потенціалом. У досліджуваному періоді спостерігається зростання обсягів реалізації та фінансових результатів, що свідчить про зміцнення ринкових позицій підприємства, однак водночас виявлено певні проблемні аспекти, зокрема підвищення рівня зносу

основних засобів, скорочення чисельності персоналу та зростання витрат, що вказує на необхідність подальшого вдосконалення управління ресурсами, активізації інвестиційної діяльності та оптимізації витрат з метою забезпечення стабільного підвищення прибутковості та ефективності функціонування підприємства.

2.2 Аналіз показників господарської діяльності підприємства

У межах діагностики прибутковості діяльності підприємства важливе значення має комплексний аналіз показників його господарської діяльності, який дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, виявити основні тенденції розвитку та визначити фактори впливу на фінансові результати.

З метою оцінки фінансового стану та структури майна і джерел його формування доцільно проаналізувати показники балансу ТОВ «ВСМК Трейд» за 2023-2025 рр., що наведені у таблиці 2.5.

Дані табл. 2.5 щодо показників балансу ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчать про загальне зростання економічного потенціалу підприємства, що проявляється у збільшенні вартості активів на 107 155 тис. грн, або на 14,13%. Структура активів характеризується переважанням оборотних активів, однак спостерігається суттєве зростання необоротних активів на 55,42%, що зумовлено, зокрема, формуванням інвестиційної нерухомості та загальним розширенням матеріально-технічної бази. Водночас негативною тенденцією є зменшення вартості основних засобів на 22 866 тис. грн або майже на 22% і нематеріальних активів на 2 398 тис. грн або на 62,91%, а також повне скорочення незавершених капітальних інвестицій на 38 724 тис. грн або на 100%, що може свідчити про недостатню інвестиційну активність у відновлення виробничого потенціалу.

Таблиця 2.5 – Показники балансу ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року, тис. грн			Абсолютне відхилення, тис. грн			Відносне відхилення (приріст), %		
		2023	2024	2025	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023
1	I. Необоротні активи	146 788	207 825	228 136	61 037	20 311	81 348	41,58	9,77	55,42
2	Нематеріальні активи	3 812	2 680	1 414	-1 132	-1 266	-2 398	-29,70	-47,24	-62,91
3	Основні засоби	104 252	48 504	81 386	-55 748	32 882	-22 866	-53,47	67,79	-21,93
4	Незавершені капітальні інвестиції	38 724	3 622	0	-35 102	-3 622	-38 724	-90,65	-100,00	-100,00
5	Інвестиційна нерухомість	0	153 019	145 336	153 019	-7 683	145 336	-	-5,02	100,00
6	II. Оборотні активи	611 667	653 958	637 474	42 291	-16 484	25 807	6,91	-2,52	4,22
7	Запаси	450 453	599 016	581 112	148 563	-17 904	130 659	32,98	-2,99	29,01
8	Дебіторська заборгованість	152 734	25 908	40 951	-126 826	15 043	-111 783	-83,04	58,06	-73,19
9	Гроші та їх еквіваленти	3 709	3 675	5 501	-34	1 826	1 792	-0,92	49,69	48,31
10	Витрати майбутніх періодів	463	241	2 066	-222	1 825	1 603	-47,95	757,26	346,22
11	Інші оборотні активи	4 308	25 118	7 844	20 810	-17 274	3 536	483,05	-68,77	82,08
12	АКТИВИ	758 455	861 783	865 610	103 328	3 827	107 155	13,62	0,44	14,13
13	I. Власний капітал	137 174	169 077	198 201	31 903	29 124	61 027	23,26	17,23	44,49
14	Зареєстрований капітал	2 000	2 000	2 000	0	0	0	-	-	-
15	Нерозподілений прибуток	135 174	167 077	196 201	31 903	29 124	61 027	23,60	17,43	45,15
16	II Довгостр. зобов і забезпечення	0	0	0	0	0	0	-	-	-
17	III. Поточні зобов'язання	621 281	692 706	667 409	71 425	-25 297	46 128	11,50	-3,65	7,42
18	Короткострокові кредити банків	124 332	60 000	0	-64 332	-60 000	-124 332	-51,74	-100,00	-100,00
19	Поточна кредиторська заборгованість	18 109	69 638	15 654	51 529	-53 984	-2 455	284,55	-77,52	-13,56
20	Інші поточні зобов'язання	465 954	552 308	634 384	86 354	82 076	168 430	18,53	14,86	36,15
21	Поточні забезпечення	12 886	10 760	17 371	-2 126	6 611	4 485	-16,50	61,44	34,81
22	ПАСИВИ	758 455	861 783	865 610	103 328	3 827	107 155	13,62	0,44	14,13

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

У структурі оборотних активів домінують запаси, які значно зросли, зокрема на 130 659 тис. грн або на 29%, що вказує як на розширення діяльності, так і на проблеми з управлінням складськими ресурсами. Водночас суттєве скорочення дебіторської заборгованості на 83,04% у 2024 р. з подальшим її зростанням на 58,06% у 2025 році свідчить про зміну політики розрахунків із контрагентами. Позитивною є тенденція до збільшення грошових коштів на 48,31%, що підвищує платоспроможність підприємства.

З боку пасивів спостерігається зростання власного капіталу на 61 027 тис. грн або на 44,49%, зокрема за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, що свідчить про накопичення фінансових результатів діяльності. Водночас структура джерел фінансування характеризується значною часткою поточних зобов'язань, які в середньому становлять 80% загального капіталу ТОВ «ВСМК Трейд», що може створювати ризики ліквідності (рис. 2.6). Позитивним аспектом є повне погашення короткострокових банківських кредитів у 2025 році, що зменшує фінансову залежність підприємства.

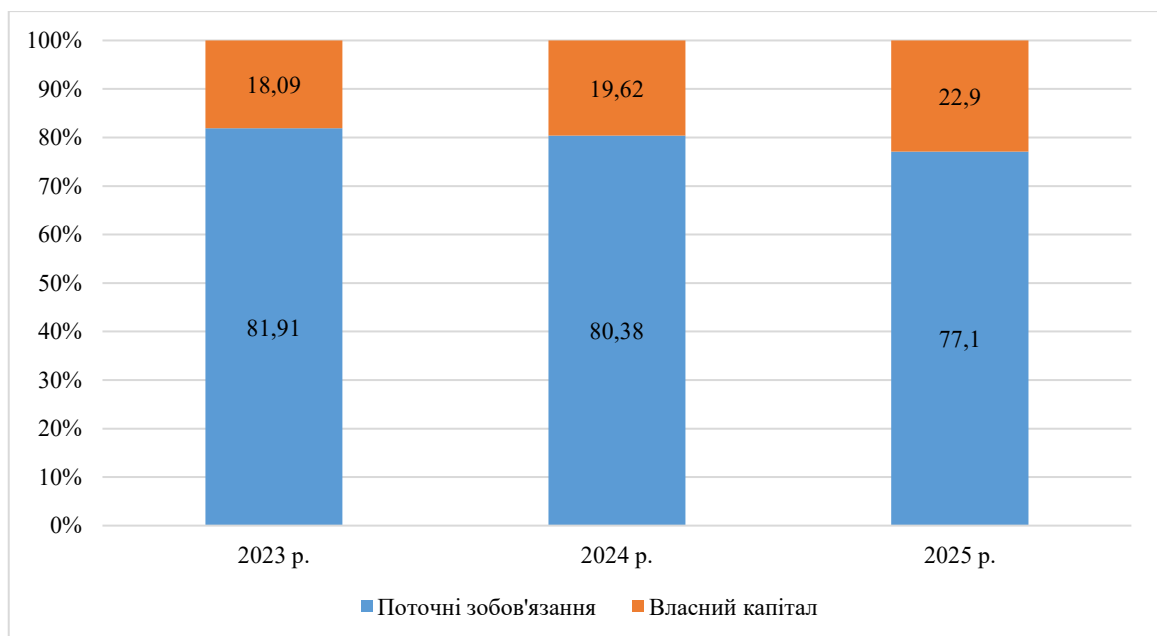


Рисунок 2.6 – Структура джерел фінансування ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Отже, баланс ТОВ «ВСМК Трейд» відображає зростання масштабів діяльності та посилення фінансового потенціалу, однак одночасно виявляє певні диспропорції у структурі активів і пасивів, що потребують подальшого вдосконалення управління ресурсами, зокрема в частині інвестиційної діяльності та оптимізації зобов'язань з метою підвищення фінансової стійкості та прибутковості підприємства.

Передумовою оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства є аналіз показників ліквідності, які відображають здатність своєчасно виконувати поточні зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів (рис. 2.7).

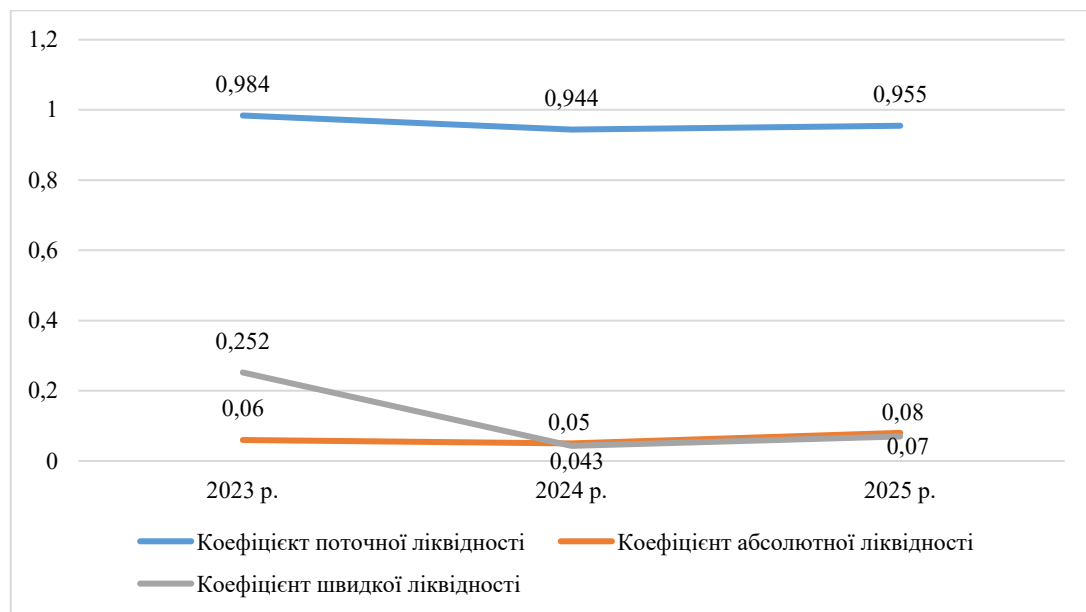


Рисунок 2.7 – Показники ліквідності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Дані рис. 2.7 щодо показників ліквідності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчать про недостатній рівень платоспроможності підприємства та наявність певних фінансових ризиків, зокрема:

- коефіцієнт поточної ліквідності у досліджуваному періоді коливається в межах 0,944-0,984, що є нижчим за нормативне значення (1,0-2,0). Це свідчить про те, що обсяг оборотних активів є недостатнім для повного покриття поточних зобов'язань, що може ускладнювати своєчасне виконання короткострокових

фінансових зобов'язань підприємства;

– коефіцієнт швидкої ліквідності, який знизився з 0,252 у 2023 р. до 0,043 у 2024 р. з незначним зростанням до 0,07 у 2025 р., що є критичною ситуацією. Такі значення суттєво нижчі за нормативний рівень (0,7-1,0), що свідчить про низьку здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів без урахування запасів;

– коефіцієнт абсолютної ліквідності також перебуває на низькому рівні, зокрема 0,05-0,08 при нормативі 0,2-0,3, що вказує на недостатній обсяг грошових коштів та їх еквівалентів для негайного погашення поточних зобов'язань.

Загалом динаміка показників ліквідності свідчить про певне погіршення фінансового стану у 2024 р. з частковим відновленням у 2025 р., однак рівень ліквідності залишається недостатнім. Це пов'язано з високою часткою запасів у структурі оборотних активів, значним обсягом поточних зобов'язань та недостатнім рівнем грошових коштів.

Проведемо аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, щоб продемонструвати збалансованість даних показників (рис. 2.8).

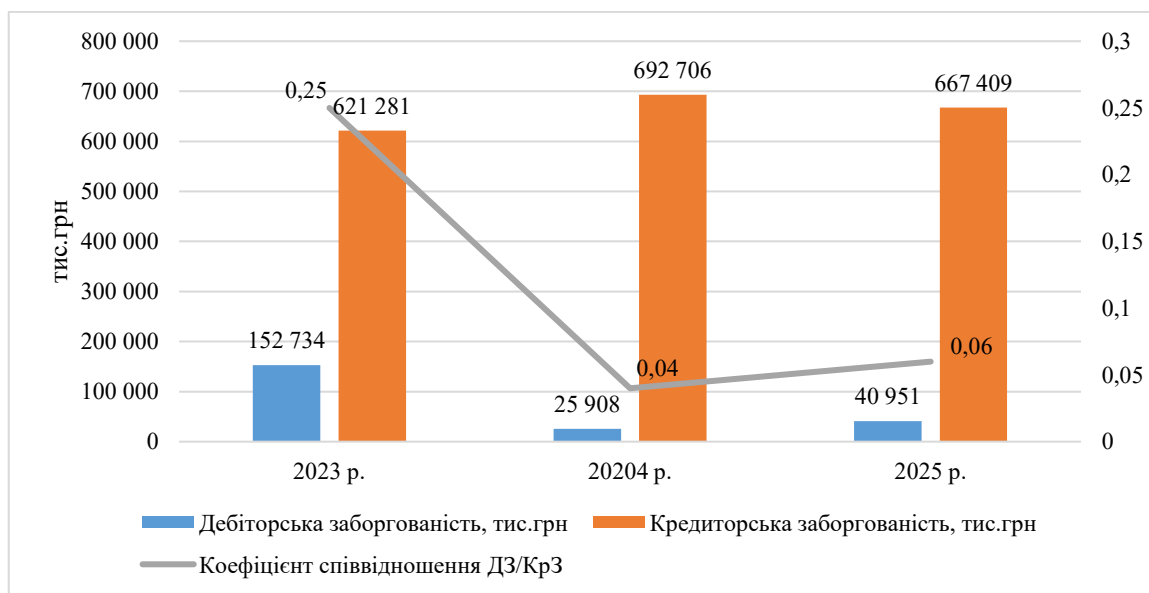


Рисунок 2.8 – Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості
ТОВ «ВСКМК Трейд» у 2023-2025 рр.

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчить про значне переважання кредиторської заборгованості над дебіторською протягом усього досліджуваного періоду. Зокрема, коефіцієнт знизився з 0,25 у 2023 р. до 0,04 у 2024 р. з незначним підвищенням до 0,06 у 2025 р., що є суттєво нижчим за оптимальне значення, наближене до 1. Така динаміка вказує на погіршення збалансованості розрахунків підприємства та підвищення залежності від зовнішніх короткострокових джерел фінансування. З одного боку, низький рівень дебіторської заборгованості може свідчити про ефективну політику розрахунків із покупцями та швидке повернення коштів. Однак, з іншого боку, значне перевищення кредиторської заборгованості вказує на використання підприємством відстрочок платежів постачальникам як джерела фінансування поточної діяльності, що може створювати ризики погіршення платоспроможності та ділової репутації. Отже, сформована ситуація потребує оптимізації політики управління розрахунками, зокрема забезпечення більш збалансованого співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Отже, в цілому можемо зазначити, що підприємству доцільно вжити заходів щодо підвищення ліквідності, зокрема оптимізації структури оборотних активів, підвищення ефективності управління грошовими потоками та зменшення залежності від короткострокових зобов'язань, що сприятиме зміцненню фінансової стійкості та підвищенню прибутковості діяльності.

Далі, доцільним є перехід до аналізу ділової активності, який дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів та інтенсивність господарської діяльності. Показники ділової активності відображають швидкість обігу активів, ефективність управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також здатність підприємства генерувати дохід у процесі операційної діяльності. Їх дослідження дає змогу виявити внутрішні резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та визначити напрями оптимізації його фінансово-господарської діяльності. Для цього сформуємо табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники ділової активності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року			Відхилення	
					абсолютне, (+/-)	відносне, %
		2023	2024	2025	2025/2023 рр.	
1	Продуктивність активів, грн/грн	2,03	2,12	2,18	0,14	7,10
2	Коефіцієнт обороту ОБК, обороти	2,50	2,72	2,91	0,42	16,68
3	Тривалість обороту ОБК, дні	146,25	134,44	125,34	-20,90	-14,29
4	Коефіцієнт обороту запасів, обороти	2,46	2,51	2,39	-0,07	-2,93
5	Тривалість обороту запасів, дні	146,06	143,39	150,47	4,41	3,02
6	Коефіцієнт обороту ДЗ, обороти	14,09	19,24	56,25	42,16	299,20
7	Період інкасації ДЗ, дні	25,90	18,98	6,49	-19,42	-74,95
8	Коефіцієнт обороту ГрА, обороти	296,02	465,36	409,84	113,81	38,45
9	Тривалість обороту ГрА, дні	1,23	0,78	0,89	-0,34	-27,77

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

За даними табл. 2.6, показники ділової активності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчать про загальне підвищення ефективності використання ресурсів підприємства та інтенсифікацію його господарської діяльності, хоча окремі складові демонструють неоднозначні тенденції, зокрема:

- продуктивність активів зросла з 2,03 до 2,18 грн/грн або на 7,10%, що свідчить про підвищення ефективності використання майна підприємства та його здатності генерувати дохід;
- динаміка коефіцієнта обороту оборотних коштів, який збільшився на 16,68%, що є позитивним, супроводжується скороченням тривалості їх обороту на 20,9 днів або на 14,29%. Це вказує на прискорення обігу ресурсів та підвищення ефективності управління оборотним капіталом;
- аналіз оборотності запасів демонструє певне погіршення, а саме коефіцієнт обороту знизився на 2,93%, а тривалість обороту збільшилася на 4,41 дні або на 3,02%. Це свідчить про накопичення надлишкових запасів та зниження швидкості їх реалізації, що негативно впливає на ефективність використання ресурсів;

– динаміка оборотності дебіторської заборгованості є позитивною, яка зросла більш ніж у 4 рази або на 299,20%, що супроводжується скороченням періоду її інкасації з 25,9 до 6,49 днів або на 74,95%. Це свідчить про значне підвищення ефективності політики розрахунків із покупцями та покращення платіжної дисципліни;

– оборотність грошових активів також свідчить про їх активне використання, зокрема коефіцієнт обороту зріс на 38,45%, а тривалість обороту скоротилася на 27,77%, що є позитивною тенденцією та відображає ефективне управління грошовими потоками.

Отже, у цілому ділова активність ТОВ «ВСМК Трейд» у досліджуваному періоді характеризується позитивною динамікою, зокрема за рахунок прискорення обороту оборотних коштів, дебіторської заборгованості та грошових активів. Водночас виявлені проблеми в управлінні запасами потребують додаткової уваги з боку підприємства, оскільки їх уповільнений обіг може стримувати подальше підвищення ефективності діяльності та прибутковості.

Визначення достатності обсягу матеріальних оборотних коштів та здатності підприємства забезпечувати їх формування є важливим індикатором рівня його фінансового ризику, що обумовлює необхідність проведення відповідного аналітичного дослідження. У зв'язку з цим доцільно здійснити необхідні розрахунки з метою оцінки ступеня фінансового ризику підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Показники достатності коштів для формування запасів ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року, тис. грн		
		2023	2024	2025
1	2	3	4	5
1	Дефіцит/надлишок власних оборотних коштів для формування запасів	-9 614	-38 748	-29 935
2	Дефіцит/надлишок власні оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів	-9 614	-38 748	-29 935
3	Дефіцит/надлишок загальної суми коштів для формування запасів	611 667	653 958	637 474

Закінчення табл. 2.7

1	2	3	4	5
4	Запаси	450 453	599 016	581 112
5	Дефіцит/надлишок власних оборотних коштів для формування запасів	-460 067	-637 764	-611 047
6	Дефіцит/надлишок власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів,	-4600 67	-637 764	-611 047
7	Дефіцит/надлишок загальної суми коштів для формування запасів	161 214	54 942	56 362
8	Тип фінансової стійкості	предкризовий стан		

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Аналіз показників достатності коштів для формування запасів ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчить про наявність напруженого фінансового стану підприємства та недостатність власних джерел фінансування для покриття запасів, зокрема:

- протягом усього досліджуваного періоду спостерігається стійкий дефіцит власних оборотних коштів, який зріс з 9 614 тис. грн у 2023 р. до 38 748 тис. грн у 2024 р. з подальшим частковим скороченням до 29 935 тис. грн у 2025 р. Аналогічна ситуація характерна і для показника забезпеченості запасів власними та довгостроковими позиковими коштами, що свідчить про відсутність достатнього обсягу стабільних джерел фінансування;

- дефіцит джерел покриття запасів є значним і має тенденцію до зростання, зокрема з 460 067 тис. грн у 2023 р. до 637 764 тис. грн у 2024 р. з незначним покращенням у 2025 р. до 611 047 тис. грн, що є негативною динамікою. Це вказує на критичну залежність підприємства від короткострокових джерел фінансування;

- загальна сума джерел формування запасів перевищує їх обсяг, що є позитивним і формує певний запас фінансової стійкості, зокрема надлишок становив 161 214 тис. грн у 2023 р., хоча у 2024-2025 рр. він суттєво скоротився до 54 942 тис. грн та 56 362 тис. грн відповідно. Це свідчить про зменшення фінансового резерву підприємства;

– зростання обсягів запасів, зокрема з 450 453 тис. грн до 581 112 тис. грн, при одночасному дефіциті власних джерел їх фінансування може вказувати на неефективну політику управління запасами та надмірне відволікання оборотних коштів.

Отже, можемо зробити висновок, що підприємство перебуває у передкризовому фінансовому стані, що характеризується недостатністю власних оборотних коштів, значною залежністю від позикових ресурсів та зниженням запасу фінансової стійкості. У зв'язку з цим необхідним є вдосконалення політики управління оборотним капіталом, зокрема оптимізація рівня запасів, збільшення частки власних джерел фінансування та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів з метою забезпечення стабільної діяльності та підвищення прибутковості підприємства.

Далі доцільно буде провести аналіз фінансової стійкості підприємства, для чого розрахуємо відповідні показники та результати розрахунків згрупуємо у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники фінансової стійкості ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року			Відхилення	
					абсолютне, (+/-)	відносне, %
		2023	2024	2025	2025/2023 рр.	
1	Коефіцієнт автономії	0,181	0,196	0,229	0,048	26,60
2	Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	4,529	4,097	3,367	-1,162	-25,65
3	Власний оборотний капітал, тис. грн.	-9614	-38748	-29935	-20321	211,37
4	Коефіцієнт забезпеченості власними матеріальними оборотними активами	-0,021	-0,065	-0,052	-0,030	141,36
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	-0,016	-0,059	-0,047	-0,031	198,76
6	Коефіцієнт фінансової залежності	5,529	5,097	4,367	-1,162	-21,01
7	Чисті активи, тис. грн.	137174	169077	198201	61027	44,49

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

За даними табл. 2.8, можемо зробити висновок про поступове зміцнення фінансового стану ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., хоча його рівень залишається недостатнім і характеризується наявністю певних ризиків, зокрема:

- зростання коефіцієнта автономії з 0,181 до 0,229 або на 26,60% є позитивною тенденцією, що свідчить про поступове збільшення частки власного капіталу у фінансуванні активів. Водночас значення показника залишається нижчим за нормативний рівень, яким є 0,5, що вказує на недостатню фінансову незалежність підприємства;

- зниження коефіцієнта співвідношення позикового і власного капіталу на 25,65%, а саме до 3,367, та коефіцієнта фінансової залежності на 21,01% свідчить про зменшення залежності від позикових джерел, що є позитивним фактором;

- негативною залишається ситуація з формуванням власного оборотного капіталу, зокрема його значення протягом усього періоду є від'ємним і погіршилось у порівнянні з 2023 р. з 9 614 тис. грн до 29 935 тис. грн у 2025 р. Це підтверджується також від'ємними значеннями коефіцієнтів забезпеченості власними оборотними та матеріальними оборотними активами, що свідчить про відсутність достатніх власних ресурсів для фінансування поточної діяльності та високу залежність від зовнішніх джерел;

- зростання чистих активів на 44,49% є позитивним аспектом, що свідчить про нарощення власного капіталу та загальне зміцнення економічного потенціалу підприємства.

Отже, фінансова стійкість ТОВ «ВСМК Трейд» у досліджуваному періоді має тенденцію до покращення за рахунок зростання власного капіталу та зниження залежності від позикових ресурсів. Водночас збереження від'ємного власного оборотного капіталу та низький рівень автономії свідчать про наявність фінансових ризиків і необхідність подальшого вдосконалення структури капіталу, підвищення частки власних джерел фінансування та оптимізації управління оборотними активами з метою забезпечення стабільної фінансової стійкості підприємства.

Завершимо аналіз показників господарської діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» оцінкою рівня його рентабельності. Результати розрахунків візуалізовано на рис. 2.9.

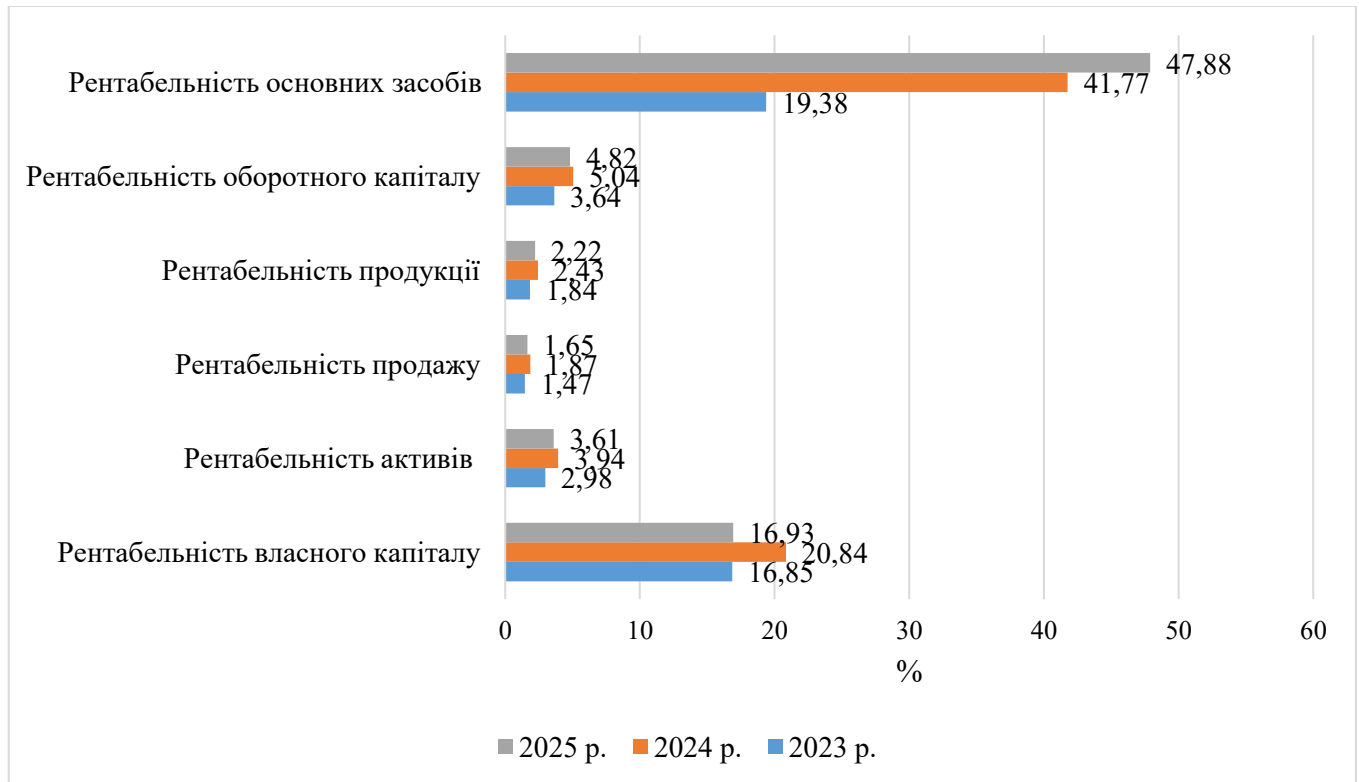


Рисунок 2.9 – Показники рентабельності діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Оцінювання рівня рентабельності діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчить про загальне підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, незважаючи на певні коливання окремих показників у динаміці, зокрема:

- рентабельність власного капіталу у 2025 р. практично відповідає рівню 2023 р., зокрема 16,93% проти 16,85%, що свідчить про стабільність ефективності використання власних фінансових ресурсів, хоча після зростання у 2024 р. спостерігається її певне зниження;
- позитивною є динаміка рентабельності активів, яка зросла на 0,63 в.п., що вказує на підвищення загальної ефективності використання майна підприємства;

- рентабельність продажу та рентабельність продукції також мають тенденцію до зростання порівняно з базовим роком, зокрема на 0,19 в.п. та 0,37 в.п. відповідно, що свідчить про покращення результативності операційної діяльності та більш ефективне управління витратами. Водночас їх незначне зниження у 2025 р. порівняно з 2024 р. може вказувати на зростання витратного навантаження;

- показник рентабельності оборотного капіталу суттєво збільшився, а саме на 1,17 в.п., що відображає підвищення ефективності використання оборотних активів;

- зростання рентабельності основних засобів на 28,49 в.п. демонструє найбільш виражену позитивну тенденцію, що свідчить про істотне підвищення віддачі від використання матеріально-технічної бази підприємства.

Отже, у цілому діяльність ТОВ «ВСМК Трейд» у досліджуваному періоді характеризується зростанням рівня рентабельності, що свідчить про підвищення ефективності господарювання. Водночас наявні коливання окремих показників у 2025 р. потребують подальшого контролю витрат та вдосконалення управління ресурсами.

Тож, за результатами проведеного аналізу щодо показників господарської діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» можемо говорити про загальне підвищення ефективності функціонування підприємства у 2023-2025 рр., що проявляється у зростанні ділової активності, прибутковості та окремих показників фінансової стійкості. Водночас виявлено низку проблемних аспектів, зокрема недостатній рівень ліквідності, значну залежність від позикових джерел фінансування, дефіцит власного оборотного капіталу та уповільнення обороту запасів. Незважаючи на позитивні тенденції у використанні активів і зростання фінансових результатів, наявні диспропорції у структурі ресурсів і джерел їх формування зумовлюють підвищені фінансові ризики. Це обумовлює необхідність удосконалення управління оборотними активами, оптимізації структури капіталу та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу з метою забезпечення стабільного зростання прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

2.3 Оцінка рівня та резервів збільшення прибутковості підприємства

Забезпечення зростання прибутковості діяльності підприємства вимагає не лише оцінки досягнутого рівня фінансових результатів, але й виявлення та обґрунтування внутрішніх і зовнішніх резервів її підвищення. У цьому контексті особливого значення набуває комплексний аналіз факторів, що впливають на формування прибутку, а також визначення напрямів удосконалення діяльності підприємства. З цією метою доцільним є використання сучасних аналітичних інструментів, зокрема PEST- та SWOT-аналізу.

Для більш глибокого обґрунтування резервів підвищення прибутковості доцільно здійснити детальний аналіз факторів макросередовища, які формують умови функціонування підприємства. PEST-аналіз дозволяє системно оцінити політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники, що прямо або опосередковано впливають на результати діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – PEST-аналіз ТОВ «ВСМК Трейд»

Фактор	Характеристика впливу	Вплив на прибутковість
1	2	3
Політичний	– податкова політика держави; – регуляторні вимоги та ліцензування; – державна підтримка бізнесу; – політична стабільність	можливе як зростання витрат, так і створення стимулів для розвитку. Для підприємства, що працює у сфері торгівлі та виробництва меблевих комплектуючих, стабільність нормативно-правового середовища є важливою умовою прогнозованості діяльності та планування прибутковості
Економічний	– рівень інфляції; – коливання валютного курсу; – платоспроможний попит населення та бізнесу; – рівень процентних ставок; – загальна економічна кон'юнктура	впливають на попит, собівартість і фінансові результати. Зростання витрат та нестабільність економічного середовища можуть негативно впливати на прибутковість, тоді як економічне зростання створює передумови для розширення діяльності

Закінчення табл. 2.9

1	2	3
Соціальний	– зміна споживчих уподобань; – рівень доходів населення; – урбанізація та житлове будівництво; – демографічні тенденції; – кадровий потенціал	формують попит на продукцію та послуги. Створюють як можливості для розширення ринку, так і виклики, пов'язані з необхідністю адаптації продукції до потреб споживачів
Технологічний	– впровадження сучасного виробничого обладнання; – цифровізація бізнес-процесів; – розвиток електронної комерції; – інновації у матеріалах і технологіях виробництва; – автоматизація процесів	створюють значні можливості для оптимізації витрат і підвищення прибутковості, однак потребують інвестицій та відповідного рівня управління

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Отже, результати PEST-аналізу свідчать про те, що діяльність ТОВ «ВСКМК Трейд» здійснюється в умовах складного та динамічного макросередовища, яке характеризується значним впливом економічних і технологічних факторів. Економічна нестабільність, інфляційні процеси та валютні коливання формують суттєві ризики для прибутковості підприємства, зокрема через зростання витрат і нестабільність попиту. Водночас технологічний розвиток і цифровізація створюють значні можливості для підвищення ефективності діяльності, оптимізації витрат і розширення ринків збуту. Політичні фактори, зокрема регуляторне середовище та податкова політика, визначають загальні умови функціонування підприємства та потребують постійного моніторингу з боку управлінського персоналу. Соціальні чинники, у свою чергу, формують структуру попиту та обумовлюють необхідність адаптації продукції до змін у споживчих вподобаннях.

Таким чином, підвищення прибутковості ТОВ «ВСКМК Трейд» значною мірою залежить від здатності підприємства ефективно адаптуватися до впливу зовнішнього середовища, мінімізувати ризики та використовувати наявні можливості. Це передбачає активне впровадження інновацій, гнучке управління

витратами, диверсифікацію діяльності та стратегічне планування, що забезпечить стійкий розвиток підприємства у довгостроковій перспективі.

Проведемо SWOT-аналіз діяльності підприємства, який дозволяє визначити внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства, а також зовнішні можливості та загрози (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – SWOT-аналіз ТОВ «ВСМК Трейд»

Сильні сторони	Слабкі сторони
– Широкий асортимент продукції (близько 40 тис. позицій); – Розвинена мережа філій і шоурумів; – Налагоджені зв'язки з міжнародними постачальниками; – Наявність власних торгових марок; – Використання сучасного виробничого обладнання; – Надання комплексних послуг («під ключ»); – Високий рівень впізнаваності бренду; – Зростання обсягів реалізації; – Досвід роботи на ринку; – Гнучкість у формуванні асортименту	– Низький рівень ліквідності; – Висока частка позикового капіталу; – Дефіцит власного оборотного капіталу; – Значний рівень зносу основних засобів; – Зростання адміністративних і збутових витрат; – Уповільнення обороту запасів; – Обмеженість інвестиційних ресурсів; – Недостатній рівень фінансової стійкості; – Залежність від імпортних комплектуючих; – Нерівномірність оновлення основних засобів
Можливості	Загрози
– Розширення ринків збуту (регіональних і міжнародних); – Зростання попиту на індивідуальні меблеві рішення; – Впровадження інноваційних технологій; – Розвиток електронної комерції; – Диверсифікація продукції та послуг; – Оптимізація витрат і бізнес-процесів; – Залучення інвестицій; – Партнерство з будівельними компаніями; – Розвиток бренду власних торгових марок; – Автоматизація управління та виробництва	– Посилення конкуренції на ринку; – Інфляційні процеси; – Коливання валютного курсу; – Зростання вартості сировини та матеріалів; – Зниження платоспроможного попиту; – Політична та економічна нестабільність; – Ризики порушення логістичних ланцюгів; – Посилення податкового навантаження; – Кадровий дефіцит; – Зростання витрат на оплату праці

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Проведений SWOT-аналіз дозволяє зробити висновок, що ТОВ «ВСМК Трейд» має значний потенціал для підвищення прибутковості, який базується на

наявності вагомих внутрішніх переваг та сприятливих можливостей зовнішнього середовища. Зокрема, *сильними сторонами* підприємства є широка товарна номенклатура, розвинена мережа збуту, наявність власних торгових марок, а також здатність надавати комплексні послуги, що формує конкурентні переваги та забезпечує стабільний попит на продукцію.

Водночас внутрішнє середовище підприємства характеризується наявністю суттєвих *слабких сторін*, серед яких ключовими є низький рівень ліквідності, дефіцит власного оборотного капіталу, висока залежність від позикових ресурсів і зростання витрат. Ці фактори обмежують фінансову стійкість підприємства та знижують його можливості щодо самофінансування розвитку.

Зовнішнє середовище формує як значні *можливості*, так і суттєві *загрози* для діяльності підприємства. Зокрема, розвиток електронної комерції, зростання попиту на індивідуальні рішення та можливості диверсифікації діяльності відкривають перспективи для розширення ринку та збільшення прибутковості. Водночас негативний вплив можуть мати інфляційні процеси, валютні коливання, зростання витрат і посилення конкуренції.

Узагальнюючи результати аналізу, слід зазначити, що підвищення прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд» можливе за умови ефективного використання сильних сторін для реалізації наявних можливостей, а також мінімізації слабких сторін шляхом адаптації до зовнішніх загроз. Зокрема, підприємству доцільно зосередитися на оптимізації витрат, підвищенні фінансової стійкості, активізації інноваційної діяльності та розширенні каналів збуту.

Таким чином, SWOT-аналіз підтверджує наявність значного потенціалу для підвищення ефективності діяльності підприємства, реалізація якого сприятиме зміцненню його конкурентних позицій і забезпеченню сталого зростання прибутковості у довгостроковій перспективі.

В умовах посилення конкуренції та динамічних змін ринкового середовища важливого значення набуває оцінка ринкових позицій підприємства, що дозволяє

визначити його конкурентоспроможність, рівень впливу на галузь та потенціал подальшого розвитку. Аналіз ринкових показників дає змогу оцінити частку підприємства на відповідних сегментах ринку, динаміку його розвитку, а також ефективність реалізації стратегії зростання. У зв'язку з цим доцільним є дослідження показників ринкової потужності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., що представлені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Показники ринкової потужності ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

Показник	На кінець року		
	2023	2024	2025
1. Індекс MarketScore	A/3.4	A/3.7	A/3.8
2. Частка у секторі оптової торгівлі непродовольчими товарами, %	0,03	0,03	0,03
3. Частка меблевого ринку, %	0,24	0,26	0,24
4. Частка на ринку комплектуючих, %	0,24	0,26	0,24
5. Місце компанії в секторі оптової торгівлі непродовольчими товарами, ранг	458	438	453
6. Місце компанії на меблевому ринку, ранг	38	39	33
7. Місце компанії на ринку комплектуючих, ранг	38	39	33
8. Абсолютний приріст виручки за рік, млн.грн	664,8	257,8	162,2
9. Відносний приріст виручки за рік, %	83,6	17,7	9,4
10. Абсолютний середньорічний приріст виручки за 3 роки, млн.грн	-	66,5	361,6
11. Сукупний середньорічний темп зростання виручки за 3 роки, %	-	4,2	33,2

Джерело: сформовано автором за даними [54]

Дані табл. 2.11 свідчать про загалом стабільні позиції ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. на ринку з окремими ознаками покращення конкурентних характеристик, зокрема:

– позитивною є динаміка узагальнюючого індексу MarketScore, представленого маркетинговою агенцією «Youcontrol» та розрахованого за власною методикою, який зріс з рівня 3.4 у 2023 р. до 3.8 у 2025 р., що свідчить про підвищення загальної ринкової привабливості та покращення оцінки діяльності

підприємства за ключовими параметрами. Це вказує на зміцнення ділової репутації та конкурентних переваг компанії;

- частка підприємства у секторі оптової торгівлі непродовольчими товарами залишається незмінною на рівні 0,03%, що свідчить про стабільність, але водночас обмежені можливості впливу на загальносекторальний ринок. Аналогічна ситуація спостерігається і на меблевому ринку та ринку комплектуючих, де частка коливається в межах 0,24-0,26%, що вказує на відносну стабільність позицій, але відсутність суттєвого розширення ринкової присутності;

- рейтингові позиції підприємства демонструють неоднозначну динаміку, а саме у секторі оптової торгівлі позиції дещо покращились у 2024 р., однак у 2025 р. спостерігається певне погіршення. Водночас на меблевому ринку та ринку комплектуючих підприємство покращило свої позиції, піднявшись з 38-39 місця до 33 місця, що свідчить про посилення конкурентних позицій саме у профільному сегменті діяльності;

- динаміка показників зростання виручки є суттєвою, зокрема у 2023 р. підприємство демонструвало високі темпи приросту, а саме на 83,6%, однак у наступні роки спостерігається їх значне уповільнення до 9,4% у 2025 р. Це свідчить про перехід підприємства від етапу активного зростання до більш стабілізованого розвитку. Водночас позитивним є зростання середньорічного темпу приросту виручки, що у 2025 році становить 33,2%, що підтверджує загальну тенденцію до розширення діяльності у довгостроковому періоді.

Отже, ринкова потужність ТОВ «ВСМК Трейд» характеризується стабільними позиціями на ринку, поступовим покращенням рейтингових показників у профільному сегменті та позитивною динамікою доходів, хоча й із тенденцією до уповільнення темпів зростання. Це свідчить про наявність потенціалу для подальшого зміцнення конкурентних позицій підприємства, який може бути реалізований за рахунок розширення ринкової частки, активізації маркетингової діяльності та впровадження інноваційних рішень.

В рамках даного підрозділу вважаємо за доцільне оцінити ефективність використання основних засобів та рівень продуктивності праці ТОВ «ВСМК Трейд», оскільки зазначені показники відображають результативність використання ключових виробничих ресурсів підприємства. Зокрема, ефективність основних засобів характеризує ступінь їх віддачі у вигляді отриманого доходу або прибутку, тоді як продуктивність праці визначає обсяг виробленої продукції або наданих послуг у розрахунку на одного працівника. Аналіз цих показників дозволяє виявити внутрішні резерви підвищення ефективності діяльності, зокрема за рахунок модернізації матеріально-технічної бази, оптимізації використання обладнання, підвищення кваліфікації персоналу та вдосконалення організації праці, що у підсумку сприятиме зростанню прибутковості підприємства.

Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» представлено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

№ з/п	Показник	На кінець року			Відхилення	
					абсолютне, (+/-)	відносне, %
		2023	2024	2025	2025/2023 рр.	
1	Частка ОЗ в активах, %	13,75	5,63	9,40	-4,34	-31,60
2	Фондовіддача, грн/грн	14,01	35,42	23,10	9,10	64,94
3	Фондомісткість, грн/грн	0,07	0,03	0,04	-0,03	-39,37
4	Фондоозброєність праці, грн/осіб	102,61	38,99	94,75	-7,87	-7,67
5	Фондорентабельність, %	19,38	41,77	47,88	28,49	147,00

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

За даними табл. 2.12 можемо говорити про загальне підвищення результативності використання основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр., незважаючи на окремі структурні диспропорції та коливання у динаміці окремих показників, зокрема:

- спостерігається зниження частки основних засобів в активах з 13,75% у

2023 р. до 9,40% у 2025 р. або на 31,60%, що може свідчити про зміну структури активів у бік зростання оборотних ресурсів та недостатні темпи оновлення матеріально-технічної бази. Водночас така тенденція може також відображати підвищення інтенсивності використання наявних основних засобів;

- показник фондовіддачі демонструє позитивну динаміку, зростання якого на 64,94% свідчить про значне підвищення ефективності використання основних засобів та збільшення обсягів продукції/доходу, отриманих з одиниці їх вартості. Відповідно, фондомісткість знизилася на 39,37%, що є свідченням більш раціонального використання основних засобів та зменшення їх витратомісткості у процесі формування доходу;

- фондоозброєність праці у 2025 р. є дещо нижчою порівняно з 2023 р., зокрема зниження відбулося на 7,67%, що пов'язано як зі скороченням чисельності персоналу, так і зі змінами у вартості основних засобів. Це вказує на необхідність підтримання оптимального рівня забезпеченості працівників технічними ресурсами;

- значне зростання фондорентабельності на 147% є найбільш вираженою позитивною тенденцією, що свідчить про істотне підвищення прибутковості використання основних засобів і ефективності їх функціонування у процесі господарської діяльності.

Отже, у цілому використання основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» характеризується підвищенням ефективності та прибутковості, що створює передумови для зростання загальної результативності діяльності підприємства. Водночас зниження їх частки в активах і рівня фондоозброєності праці потребує подальшої уваги з боку управління, зокрема у напрямі оновлення матеріально-технічної бази та забезпечення оптимального рівня технічного оснащення працівників.

Результати оцінювання рівня продуктивності персоналу ТОВ «ВСМК Трейд» візуалізовано на рис. 2.10.

За даними рис. 2.10 динаміка продуктивності персоналу ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. свідчить про загальне підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства, незважаючи на певні коливання у досліджуваному періоді, зокрема:

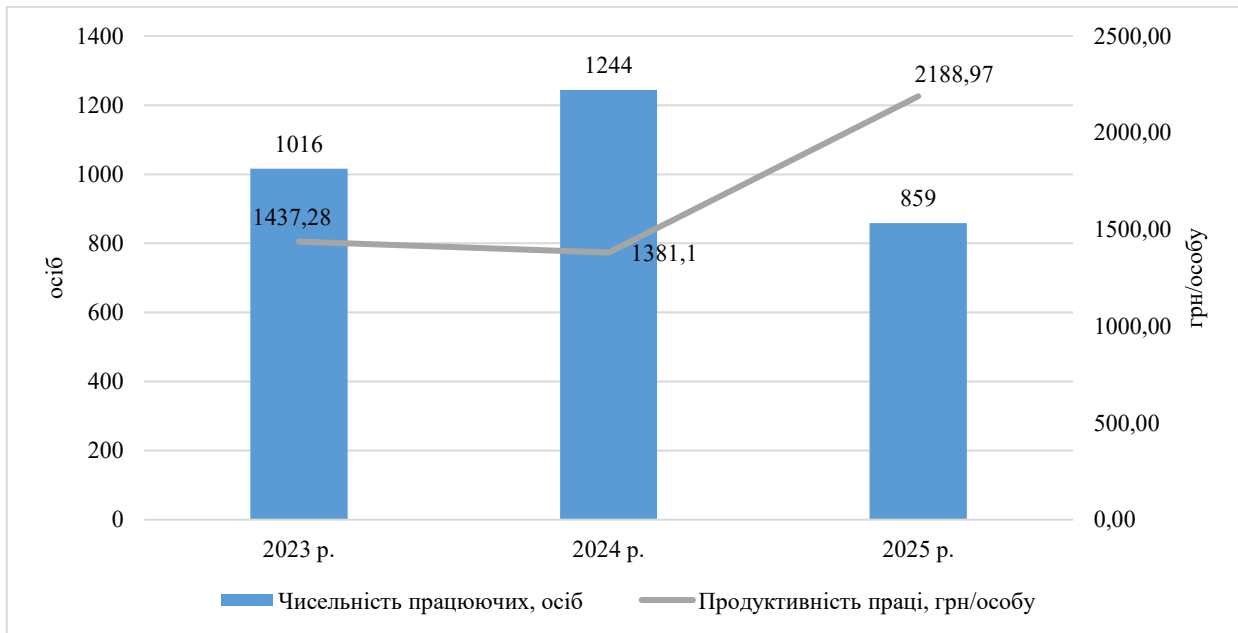


Рисунок 2.10 – Динаміка продуктивності персоналу ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр.

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

- у 2024 р. спостерігається незначне зниження продуктивності праці, а саме з 1437,28 грн/особу у 2023 р. до 1381,1 грн/особу, що пов'язано з випереджаючим зростанням чисельності персоналу з 1016 до 1244 осіб порівняно з темпами зростання обсягів діяльності. Така ситуація свідчить про певне зниження ефективності використання трудових ресурсів у короткостроковому періоді;
- у 2025 р. відбувається суттєве зростання продуктивності праці до 2188,97 грн/особу, що більш ніж на 52% перевищує рівень 2023 р. Це зумовлено як значним скороченням чисельності персоналу до 859 осіб, так і зростанням обсягів реалізації продукції, що свідчить про підвищення інтенсивності праці та

ефективності організації виробничо-господарських процесів.

Отже, загальна динаміка продуктивності праці є позитивною та вказує на наявність внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Водночас різкі зміни чисельності персоналу можуть створювати ризики перевантаження працівників або зниження якості виконання робіт, що потребує збалансованого підходу до управління трудовими ресурсами, зокрема шляхом оптимізації чисельності персоналу, підвищення його кваліфікації та вдосконалення організації праці.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу фінансово-господарської діяльності, ринкових позицій, ефективності використання ресурсів, а також впливу факторів зовнішнього середовища, доцільно виокремити ключові внутрішні та зовнішні резерви підвищення прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд».

Внутрішні резерви пов'язані з удосконаленням процесів управління ресурсами підприємства та підвищенням ефективності його операційної діяльності. До основних із них належать такі:

- оптимізація витрат діяльності, що передбачає зниження собівартості продукції за рахунок раціоналізації використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат та впровадження сучасних методів управління витратами;
- підвищення ефективності використання основних засобів, зокрема шляхом модернізації обладнання, зменшення рівня зносу та підвищення фондівіддачі;
- удосконалення управління оборотними активами, що включає оптимізацію обсягів запасів, прискорення оборотності дебіторської заборгованості та підвищення ефективності використання грошових коштів;
- зростання продуктивності праці, яке може бути досягнуте шляхом підвищення кваліфікації персоналу, впровадження сучасних технологій організації праці та мотиваційних механізмів;

- покращення структури капіталу, що передбачає збільшення частки власних джерел фінансування та зниження залежності від позикових ресурсів;
- удосконалення системи управління підприємством, зокрема впровадження цифрових рішень, автоматизації бізнес-процесів та підвищення якості управлінських рішень.

Зовнішні резерви пов'язані з використанням можливостей, що формуються у зовнішньому середовищі, та адаптацією до його змін. До них належать наступні:

- розширення ринків збуту, у тому числі за рахунок виходу на нові регіональні та міжнародні ринки;
- диверсифікація асортименту продукції та послуг, що дозволяє задовольняти ширший спектр потреб споживачів і підвищувати конкурентоспроможність;
- розвиток партнерських відносин, зокрема співпраця з будівельними компаніями, дизайнерами та іншими учасниками ринку;
- залучення інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації виробництва та впровадження інновацій;
- використання можливостей цифровізації та електронної комерції, що дозволяє розширити канали збуту та знизити витрати;
- адаптація до змін макроекономічного середовища, зокрема гнучка цінова політика, управління валютними ризиками та реагування на зміни попиту.

Таким чином, підвищення прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд» потребує комплексного використання як внутрішніх, так і зовнішніх резервів, що передбачає узгодження стратегічних і тактичних заходів управління. Реалізація зазначених напрямів сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства, зміцненню його конкурентних позицій та забезпеченню сталого розвитку у довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ « ВСМК ТРЕЙД»

3.1 Формування бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК ТРЕЙД»

Проведена у попередньому розділі діагностика фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» дала змогу виявити низку проблемних аспектів, які стримують подальше зростання прибутковості підприємства та потребують розроблення цілеспрямованих управлінських рішень. Однією з ключових проблем є значне накопичення товарних запасів, що істотно впливає на структуру оборотного капіталу підприємства. За результатами аналізу встановлено, що запаси формують близько 91% оборотних активів, причому майже повністю складаються з товарів, призначених для подальшої реалізації. Така ситуація свідчить про значну концентрацію фінансових ресурсів у складських залишках, що знижує ліквідність підприємства, уповільнює оборотність капіталу, збільшує витрати на зберігання продукції та обмежує можливості фінансування подальшого розвитку.

Надмірне накопичення товарних запасів може бути наслідком недостатньо активної збутової політики, нерівномірності попиту, недостатнього охоплення нових сегментів ринку та обмеженого використання сучасних інструментів маркетингових комунікацій. Для підприємства, яке працює у сфері меблевих комплектуючих, фасадів, плитних матеріалів та супутніх послуг, ефективність реалізації продукції безпосередньо визначає швидкість обороту товарних ресурсів і рівень фінансового результату. Саме тому одним із найбільш дієвих резервів підвищення прибутковості є активізація продажів та розширення клієнтської бази.

Особливої актуальності це питання набуває в сучасних умовах функціонування бізнесу в Україні. Повномасштабна війна спричинила масштабні структурні зміни в економіці держави, порушення логістичних ланцюгів, скорочення виробничого потенціалу, зниження платоспроможного попиту окремих категорій споживачів та підвищення загального рівня ризиковості підприємницької діяльності. Одночасно воєнні дії призвели до руйнування значної кількості житлових будинків, комерційних об'єктів, виробничих приміщень, закладів громадського харчування, готелів, офісів та інших об'єктів інфраструктури. Унаслідок цього формується стійкий і довгостроковий попит на відновлення нерухомості, проведення ремонтних робіт, облаштування нових приміщень та закупівлю меблів.

Відбудова житлового фонду, релокація бізнесу, відкриття нових комерційних об'єктів, реконструкція готельно-ресторанного сектору та адаптація підприємств до нових умов створюють додаткові можливості для компаній, що працюють на ринку меблевих матеріалів і комплектуючих. Зростає потреба у плитних матеріалах, меблевій фурнітурі, фасадах, декоративних елементах, системах освітлення, послугах порізки та виготовлення індивідуальних меблевих рішень. Отже, для ТОВ «ВСМК Трейд» поточна макроекономічна ситуація, попри загальні ризики, водночас відкриває нові ринкові перспективи, пов'язані з участю у процесах відновлення країни.

З огляду на зазначене, найбільш доцільною бізнес-пропозицією щодо підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» є *впровадження digital-маркетингової системи просування із формуванням окремого B2B-напрямку продажів, орієнтованого на корпоративних клієнтів у сфері відновлення та облаштування об'єктів нерухомості.*

Сутність запропонованої бізнес-пропозиції полягає у стратегічній переорієнтації збутової політики ТОВ «ВСМК Трейд» шляхом формування спеціалізованого B2B-напрямку продажів, орієнтованого на корпоративних

споживачів, із одночасним впровадженням сучасної digital-маркетингової системи залучення, супроводу та утримання клієнтів. Реалізація такого підходу спрямована на активізацію обсягів реалізації продукції підприємства, прискорення оборотності товарних запасів, розширення каналів збуту та забезпечення сталого зростання прибутковості діяльності.

На відміну від традиційної моделі продажів, у межах якої підприємство переважно орієнтується на поточний попит з боку роздрібних клієнтів або стандартні канали збуту, запропонований захід передбачає системне освоєння корпоративного сегмента ринку. Йдеться про формування окремого напрямку роботи з підприємствами та організаціями, які мають постійну або періодичну потребу у меблевих комплектуючих, плитних матеріалах, фасадах, фурнітурі, системах освітлення, а також послугах порізки, обробки та виготовлення індивідуальних меблевих рішень.

Цільовою аудиторією нового B2B-напрямку мають стати: виробники корпусних та вбудованих меблів, дизайнери інтер'єру та архітектурні бюро, будівельні й девелоперські компанії, ремонтно-монтажні організації, готельно-ресторанний сектор (HoReCa), офісні центри, торговельні мережі та комерційні приміщення, підприємства, що беруть участь у відновленні житлової та комерційної нерухомості тощо.

Економічна доцільність розвитку саме B2B-сегмента пояснюється тим, що корпоративні клієнти, як правило, здійснюють закупівлі більшими партіями, мають повторюваний характер замовлень, забезпечують прогнозованість грошових надходжень та створюють можливість довгострокового партнерства. Це є особливо важливим для ТОВ «ВСМК Трейд» в умовах значного накопичення товарних запасів, які потребують прискореної реалізації. Водночас функціонування нового напрямку має базуватися на використанні сучасних цифрових інструментів просування та управління продажами. У межах бізнес-пропозиції передбачається впровадження *digital-маркетингової системи*, яка охоплюватиме комплекс заходів

із пошуку потенційних клієнтів, формування попиту, обробки звернень та супроводу продажів. До ключових інструментів такої системи належить достатньо широкий перелік заходів, які візуалізовано на рис. 3.1.



Рисунок 3.1 – Концептуальна схема реалізації бізнес-пропозиції щодо підвищення прибутковості ТОВ «VSMK Трейд»

Джерело: розроблено автором

Організаційно реалізація бізнес-пропозиції передбачає створення окремої команди B2B-продажів у структурі підприємства. Доцільним є формування підрозділу у складі керівника напряму та менеджерів із корпоративних продажів,

відповідальних за пошук клієнтів, ведення переговорів, укладання договорів, супровід проєктів та післяпродажне обслуговування. Для стимулювання результативності персоналу пропонується запровадити систему матеріальної мотивації, прив'язану до обсягів укладених контрактів і рівня валового прибутку.

З позиції управління прибутковістю запропонований захід має подвійний економічний ефект. По-перше, збільшення обсягів реалізації сприятиме прискоренню оборотності запасів, вивільненню частини оборотного капіталу та зменшенню витрат на зберігання товарів. По-друге, розширення клієнтської бази та укладання довгострокових корпоративних контрактів забезпечить стабільніше завантаження підприємства, зростання виручки та підвищення маржинальності продажів за рахунок масштабного ефекту.

Отже, сутність запропонованої бізнес-пропозиції полягає у комплексному поєднанні маркетингових, організаційних та збутових інструментів, спрямованих на освоєння корпоративного сегмента ринку та активізацію продажів продукції ТОВ «ВСМК Трейд». Реалізація даного заходу дозволить підприємству ефективніше використовувати наявний товарний потенціал, посилити конкурентні позиції та забезпечити стале зростання прибутковості діяльності у середньостроковій перспективі.

Ефективна реалізація проєкту щодо впровадження В2В-напряму продажів та digital-маркетингової системи просування потребує чіткого розподілу функціональних обов'язків між структурними підрозділами та посадовими особами ТОВ «ВСМК Трейд». Закріплення відповідальних виконавців забезпечить належну координацію дій, дотримання графіка реалізації проєкту, раціональне використання ресурсів і досягнення запланованих економічних результатів. З огляду на комплексний характер запропонованого заходу до його впровадження доцільно залучити управлінський, комерційний, маркетинговий, фінансовий та ІТ-персонал підприємства.

Склад відповідальних осіб представлено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Відповідальні за реалізацію бізнес-пропозиції ТОВ «ВСМК
Трейд»

№ з/п	Посада	Функції
1	Генеральний директор	Загальне керівництво проектом, затвердження бюджету, стратегічний контроль реалізації
2	Комерційний директор	Координація запуску B2B-напрямую продажів, формування комерційної політики, контроль результатів збуту
3	Керівник відділу продажів	Організація роботи менеджерів B2B-напрямую, контроль виконання планів продажів
4	Керівник відділу маркетингу	Розробка digital-маркетингової стратегії, рекламних кампаній, позиціонування послуг
5	Digital-маркетолог / зовнішня агенція	SEO-просування, контекстна реклама, таргетинг, генерація лідів
6	CRM-менеджер / IT-відділ	Впровадження CRM-системи, налаштування автоматизації продажів, технічна підтримка
7	Фінансовий директор / бухгалтерія	Формування бюджету проекту, контроль витрат, оцінка економічного ефекту
8	HR-відділ	Підбір персоналу для B2B-напрямую, навчання менеджерів, система мотивації
9	Менеджери з B2B-продажів	Пошук клієнтів, ведення переговорів, укладання договорів, супровід корпоративних замовлень
10	Логістичний відділ / склад	Забезпечення своєчасного виконання замовлень, координація поставок корпоративним клієнтам

Джерело: сформовано автором

Ефективне впровадження бізнес-пропозиції щодо розвитку B2B-напрямую продажів та digital-маркетингової системи просування потребує поетапної організації робіт із чітким визначенням строків виконання, відповідальних осіб та логічної послідовності дій. З огляду на масштаб і зміст запропонованого заходу, оптимальним є реалізація проекту протягом 6 місяців, що дозволить якісно підготувати внутрішню інфраструктуру підприємства, здійснити запуск маркетингових інструментів, сформувати корпоративний відділ продажів та вийти на стабільні результати збутової діяльності (табл. 3.2).

Запропонований строк реалізації є достатнім для адаптації бізнес-процесів підприємства без суттєвого порушення поточної операційної діяльності та надмірного фінансового навантаження.

Таблиця 3.2 – Графік реалізації проекту щодо розвитку B2B-продажів ТОВ

«ВСМК Трейд»

№ з/п	Етап реалізації проєкту	Зміст робіт	Термін виконання
1	Підготовчий етап	Затвердження концепції проєкту, бюджету, відповідальних осіб, формування робочої групи	1-2 тиждень
2	Маркетинговий аналіз B2B-ринку	Дослідження потенційних корпоративних клієнтів, сегментація цільової аудиторії, аналіз конкурентів	2-4 тиждень
3	Формування B2B-відділу продажів	Підбір персоналу, призначення керівника напрямку, розподіл функцій	1-2 місяць
4	Впровадження CRM-системи	Вибір програмного забезпечення, налаштування системи, інтеграція з базою клієнтів	2-3 місяць
5	Розробка digital-маркетингової платформи	Оновлення сайту, створення B2B-розділу, налаштування аналітики	2-4 місяць
6	Запуск рекламних кампаній	Google Ads, SEO, таргетована реклама, e-mail маркетинг	4-5 місяць
7	Навчання персоналу	Навчання менеджерів B2B-продажів, CRM, техніки переговорів	4-5 місяць
8	Початок активних продажів	Холодні та теплі продажі, переговори, укладання перших контрактів	5 місяць
9	Моніторинг результатів	Аналіз лідів, конверсії, витрат на маркетинг, коригування стратегії	6 місяць
10	Вихід на планову потужність	Стабілізація роботи B2B-напрямку, масштабування каналів продажів	з 7 місяця

Джерело: розроблено автором

Реалізація бізнес-пропозиції щодо створення окремого B2B-напрямку продажів для ТОВ «ВСМК Трейд» потребує відповідного фінансового забезпечення. Формування бюджету проєкту здійснюється з урахуванням принципів економічної доцільності, достатності ресурсів, реалістичності витрат та орієнтації на досягнення запланованого приросту обсягів реалізації продукції. Оскільки запропонований захід не передбачає капіталомісткого виробничого переоснащення, основна частина витрат припадає на маркетингові активності, цифрову інфраструктуру, формування команди продажів та організаційне забезпечення запуску нового напрямку діяльності.

Доцільно зазначити, що бюджет сформовано для першого року реалізації проєкту, оскільки саме цей період є найбільш витратним через необхідність запуску

системи, залучення клієнтів та створення операційної бази. У наступні роки значна частина стартових витрат не повторюватиметься, що позитивно впливатиме на рентабельність проєкту. Представимо бюджет проєкту у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Бюджет проєкту щодо розвитку B2B-продажів ТОВ «ВСМК Трейд» (1 рік реалізації)

№ з/п	Стаття витрат	Зміст витрат	Сума, тис. грн
1	Розробка B2B-розділу сайту	Створення окремого корпоративного каталогу, форми заявки, інтеграція CRM	120
2	CRM-система	Ліцензія, налаштування, інтеграція, технічна підтримка (12 міс.)	180
3	Контекстна реклама Google Ads	Пошукова реклама для корпоративних клієнтів	240
4	Таргетована реклама Meta / LinkedIn	Просування серед дизайнерів, забудовників, меблевиків	180
5	SEO-просування	Оптимізація сайту та виведення у пошукові результати	96
6	Е-mail маркетинг та автоматизація	Платформи розсилок, база контактів, шаблони кампаній	48
7	Заробітна плата B2B-відділу (3 менеджери)	3 особи × 25 тис. грн × 12 міс.	1 025
8	Керівник B2B-напрямку	1 особа × 40 тис. грн × 12 міс.	585
9	Навчання персоналу	Продажі, CRM, переговори, корпоративний сервіс	75
10	Представницькі витрати	Ділові зустрічі, презентації, поліграфія, зразки	60
11	Технічне забезпечення	Ноутбуки, гарнітури, телефони, офісне обладнання	165
12	Резерв непередбачених витрат	До 5% бюджету	127
13	Разом	-	2 901

Джерело: сформовано автором

У структурі витрат проєкту, візуалізованого на рис. 3.2, найбільшу частку у загальному обсязі бюджету займають:

- фонд оплати праці B2B-команди - 1 610 тис. грн або 51,7%;
- маркетингове просування - 564 тис. грн або 21,1%;
- CRM та цифрова інфраструктура - 300 тис. грн або 11,2%;
- технічне забезпечення - 165 тис. грн або 6,2%;
- інші організаційні витрати - 262 тис. грн або 9,8%.

Такий розподіл є економічно обґрунтованим, оскільки в сучасних умовах

основним фактором успіху B2B-продажів є якісна команда, системність роботи з клієнтами та постійна маркетингова генерація нових звернень.

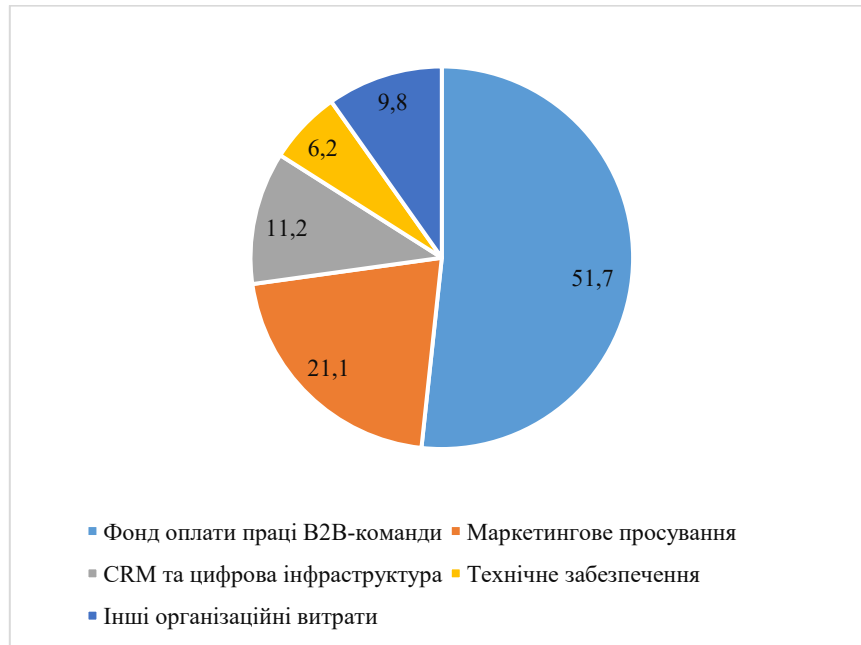


Рисунок 3.2 – Структура бюджету проекту ТОВ «ВСМК Трейд», %

Джерело: розроблено автором

Реалізація бізнес-пропозиції щодо розвитку B2B-напрямку продажів та впровадження digital-маркетингової системи для ТОВ «ВСМК Трейд» потребує формування раціональної структури фінансового забезпечення. Оскільки проект має інвестиційно-розвитковий характер і спрямований на зростання обсягів реалізації продукції, прискорення оборотності запасів та підвищення прибутковості діяльності, джерела його фінансування повинні забезпечувати одночасно достатність ресурсів, мінімізацію фінансових ризиків та збереження поточної платоспроможності підприємства. З огляду на масштаби діяльності ТОВ «ВСМК Трейд», рівень сформованого доходу та наявність позитивного фінансового результату, доцільним є застосування змішаної моделі фінансування, яка поєднує внутрішні джерела коштів підприємства та обмежене використання зовнішнього позикового капіталу. Такий підхід дає змогу знизити навантаження на грошові

потоки підприємства, не допустити надмірного зростання кредитної залежності та забезпечити гнучкість реалізації проекту.

Бюджет проекту пропонується профінансувати за рахунок трьох основних джерел, зокрема власних коштів підприємства, частини нерозподіленого прибутку та короткострокового банківського фінансування. Структуру джерел фінансування проекту представлено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Структура джерел фінансування проекту ТОВ «ВСМК Трейд»

№ з/п	Джерело фінансування	Сума, тис. грн	Частка, %
1	Власні кошти підприємства	1 830	60
2	Нерозподілений прибуток	671	25
3	Короткостроковий банківський кредит (овердрафт)	400	15
4	Разом	2 901	100

Джерело: сформовано автором

З метою забезпечення достатнього рівня ліквідності при реалізації бізнес-пропозиції ТОВ «ВСМК Трейд» передбачено залучення короткострокового банківського кредиту в сумі 400 тис. грн строком на 12 місяців. Кредитні кошти доцільно використати як додаткове джерело фінансування запуску B2B-напрямку продажів, насамперед для покриття частини витрат на маркетингові кампанії та організаційне забезпечення стартового періоду. Для розрахунку прийнято найбільш реалістичні ринкові умови кредитування для корпоративного клієнта в сучасних умовах України, зокрема процентна ставка - 20% річних, спосіб погашення - рівними частинами основної суми боргу щомісяця, а нарахування процентів відбувається на залишок заборгованості. Розрахунок графіка погашення кредиту представлено у дод. Б (табл. Б 1).

За результатами розрахунку, на суму залученого кредиту в обсязі 400 тис. грн загальна сума процентів за рік становитиме 43,34 тис. грн, загальна сума виплат банку - 443,34 тис. грн, середньомісячне навантаження - 36,95 тис. грн.

Зазначимо, що для підприємства з річним чистим доходом понад 1,88

млрд.грн і чистим прибутком понад 31 млн.грн таке кредитне навантаження є незначним. Щомісячний платіж менше 40 тис. грн не створюватиме суттєвого тиску на ліквідність підприємства. Крім того, за умови успішної реалізації проекту додатковий прибуток від приросту продажів перевищить суму сплачених процентів, що робить використання кредиту економічно виправданим.

Отже, сформована бізнес-пропозиція щодо підвищення прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд», передбачає розвиток окремого B2B-напрямку продажів із використанням сучасних digital-маркетингових інструментів та CRM-автоматизації взаємодії з клієнтами. Запропонований захід орієнтований на розширення клієнтської бази, прискорення реалізації товарних запасів, зростання обсягів продажів і посилення конкурентних позицій підприємства. Організаційний механізм реалізації проєкту, відповідальні особи, етапи впровадження, бюджет та джерела фінансування підтверджують практичну реалістичність запропонованої ініціативи. Реалізація бізнес-пропозиції створює передумови для стабільного зростання доходів і підвищення загальної ефективності господарської діяльності підприємства, економічне обґрунтування та доцільність реалізації якої буде проведено в наступному підрозділі даної кваліфікаційної бакалаврської роботи.

3.2 Обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення прибутковості діяльності підприємства

Підвищення прибутковості діяльності підприємства потребує не лише розроблення окремої бізнес-пропозиції, а й комплексного економічного обґрунтування її результативності в майбутньому періоді. Саме тому в межах даного підрозділу доцільним є здійснення прогнозування основних фінансово-економічних показників ТОВ «ВСМК Трейд», оцінка впливу запропонованого

проекту на формування доходів і прибутку, а також визначення сукупності заходів, здатних забезпечити стаке зростання ефективності господарської діяльності підприємства. Базовим етапом такого аналізу виступає прогнозування чистого доходу від реалізації продукції, оскільки саме обсяг продажів формує основу майбутнього прибутку, оборотності активів та фінансової стійкості підприємства.

Для формування економічно обґрунтованого прогнозу використано фактичні дані діяльності підприємства за досліджуваний період 2023-2025 рр., аналіз яких свідчить, що підприємство демонструє позитивну тенденцію зростання виручки, однак темпи приросту поступово сповільнюються, зокрема у 2024 р. приріст становив 17,7%, а у 2025 р. - 9,4%.

Зазначимо, що зниження темпів приросту є закономірним для підприємства, яке вже досягло значного масштабу діяльності та функціонує в умовах нестабільного ринкового середовища. Саме тому при прогнозуванні застосовано метод помірної трендової прогнозування, за яким закладено поступове щорічне зростання чистого доходу на рівні 2026 р. - 7,5%, 2027 р. - 7,0%, 2028 р. - 6,5% та 2029 р. - 6,0%. Такий підхід враховує позитивну динаміку підприємства у попередні роки, високий рівень конкуренції на ринку меблевих комплектуючих, обмеження платоспроможного попиту в умовах воєнного стану, перспективи відновлення будівельного сектору та попиту на меблі, а також ефект насичення ринку.

На першому етапі буде сформовано базовий прогноз без урахування реалізації запропонованого проєкту. Це дозволяє визначити досягнення результатів підприємства за умови збереження чинної моделі функціонування.

На другому етапі окремо оцінемо додатковий ефект від реалізації бізнес-пропозиції щодо розвитку B2B-напряму продажів та digital-маркетингової системи. Такий підхід є найбільш коректним з аналітичної точки зору, оскільки дає можливість відокремити природне зростання підприємства від ефекту управлінського рішення, визначити реальний внесок проєкту у збільшення доходу,

розрахувати приріст прибутку саме внаслідок реалізації заходу та оцінити окупність інвестицій.

Отже, спочатку сформуємо прогноз без урахування проєкту, а потім додатково зробимо моделювання сценарію із впровадженням запропонованих заходів. Отримані результати візуалізуємо на рис. 3.3.

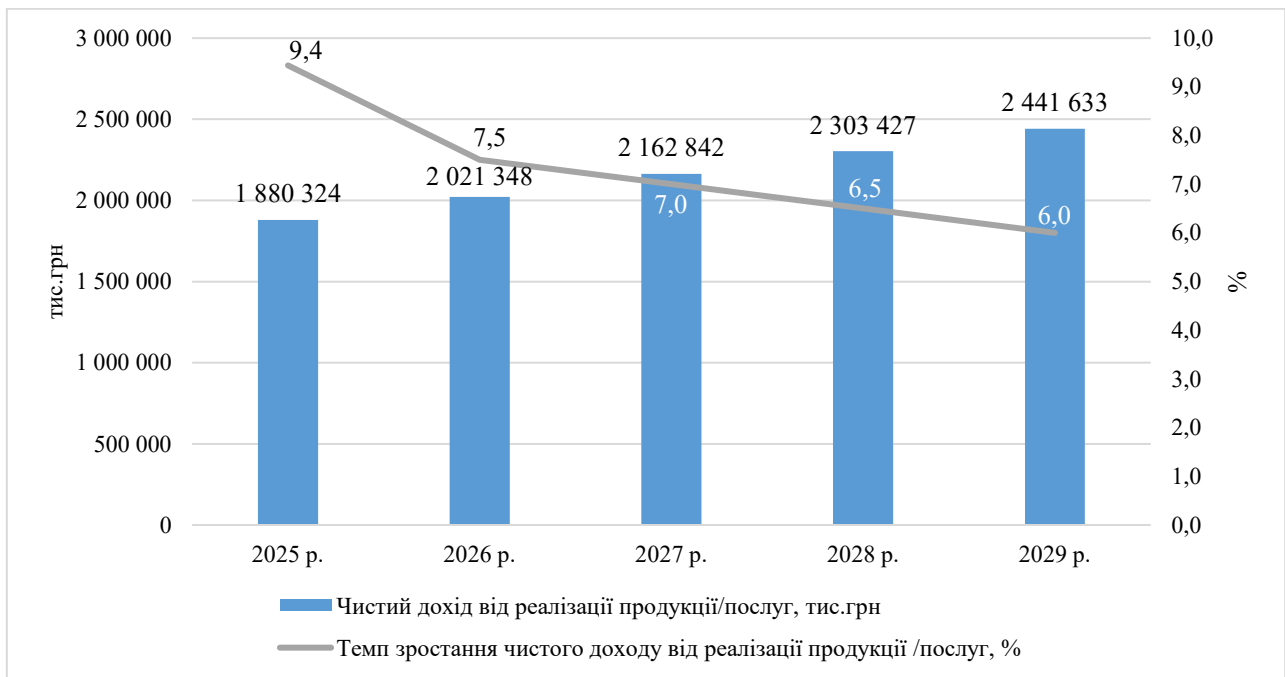


Рисунок 3.3 – Прогноз чистого доходу ТОВ «ВСМК Трейд» за 2026-2029 рр. без урахування проєкту

Джерело: розроблено автором

Оскільки запропонований проєкт є маркетингово-збутовим, прогнозний ефект від його реалізації залежить від певних факторів, зокрема швидкості залучення клієнтів, вирогідності відкладеного ефекту частини рекламних кампаній, можливостей проходження тривалого циклу переговорів з B2B-клієнтами, формування частини доходу лише з другого року роботи та функціонування ринку в умовах високої конкуренції тощо. При цьому важливо враховувати, що вплив проєкту не є миттєвим, а має поступовий характер, зокрема:

- у 2026 р. відбувається запуск B2B-напряму та маркетингових інструментів;

- у 2027 р. формується стабільна клієнтська база;
- у 2028-2029 рр. досягається ефект масштабування продажів.

З огляду на це припустимо, що приріст додаткового доходу у 2026 р. відбувся на 1,5% через частковий ефект і запуск проєкту, у 2027 р. на 2,5% за рахунок розширення клієнтської бази, у 2028 р. на 3% через масштабування продажів та у 2029 р. на 3,5% за рахунок стабілізації B2B-напряму (рис. 3.4).

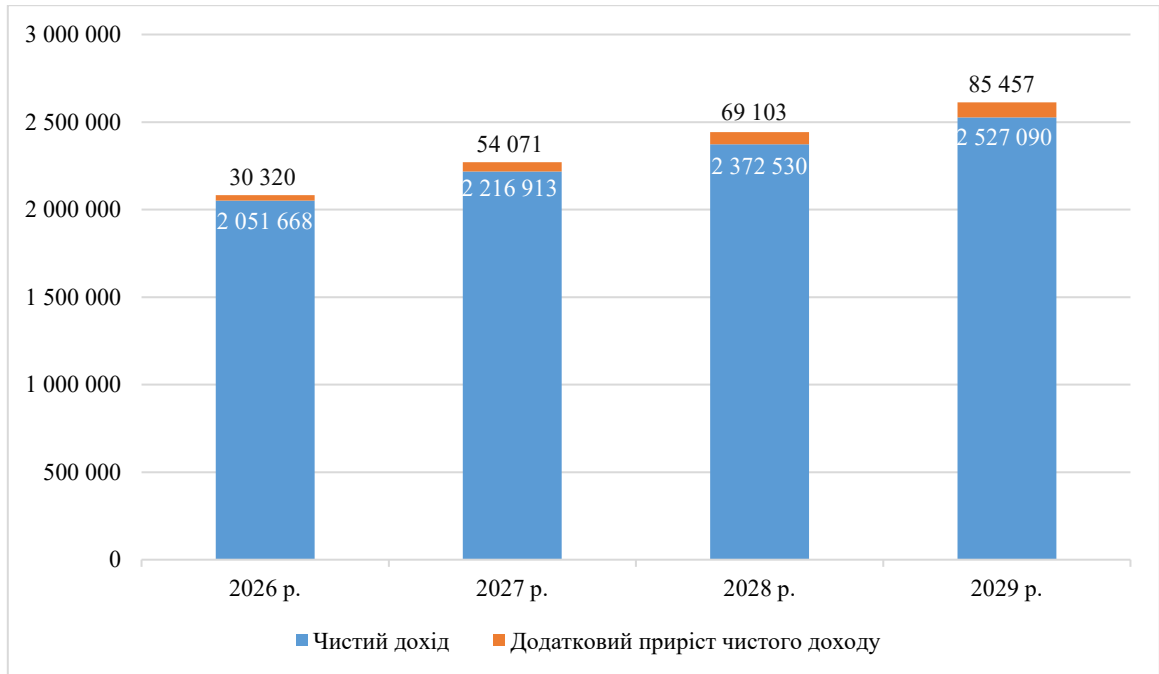


Рисунок 3.4 – Прогноз чистого доходу ТОВ «ВСКМ Трейд» за 2026-2029 рр. з урахуванням реалізації проєкту, тис. грн

Джерело: розроблено автором

Отже, результати прогнозу чистого доходу ТОВ «ВСКМ Трейд» з урахуванням реалізації запропонованого проєкту свідчать про позитивний економічний вплив впровадження B2B-напряму продажів та digital-маркетингової системи на фінансові результати підприємства. Очікується, що у 2026 р. додатковий приріст доходу становитиме 30 320 тис. грн, а у 2029 р. зросте до 85 457 тис. грн, що підтверджує накопичувальний ефект від реалізації заходу. Загалом упродовж 2026-2029 рр. підприємство матиме стабільну тенденцію до збільшення обсягів реалізації продукції, а чистий дохід у 2029 р. може досягти 2 527 090 тис. грн.

Отримані результати засвідчують, що запропонований проєкт є економічно доцільним, сприятиме активізації збутової діяльності, прискоренню оборотності товарних запасів та створить передумови для подальшого зростання прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд».

Для забезпечення реалізації бізнес-пропозиції ТОВ «ВСМК Трейд», як було визначено у бюджеті витрат, необхідним є залучення додаткового персоналу, який забезпечуватиме організацію продажів, роботу з корпоративними клієнтами, цифрову координацію заявок та супровід CRM-системи. До складу додаткового персоналу доцільно включити 4 працівників, витрати на який представлено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Витрати на додатковий персонал за проєктом ТОВ «ВСМК Трейд», грн

№ з/п	Посада	Кількість, осіб	Заробітна плата		Нарахування на з/п (ЄСВ 22%)	Загальні витрати на з/п
			місячна	річна		
1	Керівник B2B-напрямку	1	40 000	480 000	105 600	585 600
2	Менеджер з B2B-продажів	2	25 000	600 000	132 000	732 000
3	CRM / digital-координатор	1	20 000	240 000	52 800	292 800
4	Разом	4	–	1 320 000	290 400	1 610 400

Джерело: розраховано автором

З табл. 3.5 видно, що витрати на персонал відображено у складі двох елементів, зокрема фонду основної заробітної плати - 1 320 тис. грн та нарахування єдиного соціального внеску - 290,4 тис. грн. Загальна сума витрат на додатковий персонал ТОВ «ВСМК Трейд» становитиме 1 610,4 тис. грн/рік.

Наступним етапом економічного обґрунтування проєкту є розрахунок амортизаційних відрахувань, які повинні бути враховані у складі прогнозних витрат підприємства. В межах реалізації даного проєкту передбачається придбання технічного обладнання, комп'ютерної техніки та створення нематеріальних активів у вигляді програмних рішень і модернізації корпоративного сайту, що віднесено до

амортизованих об'єктів, зокрема:

- розробка B2B-розділу сайту - як нематеріальний актив;
- CRM-система (первинне налаштування та інтеграція) - як програмний продукт;
- технічне забезпечення - як основні засоби (ноутбуки, телефони, офісне обладнання).

Для розрахунків застосуємо прямолінійний метод амортизації, за яким річна сума амортизації визначається діленням первісної вартості активу на строк його корисного використання (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Розрахунок амортизаційних відрахувань за проектом розвитку B2B-продажів ТОВ «ВСМК Трейд»

№ з/п	Об'єкт амортизації	Первісна вартість, тис. грн	Строк корисного використання, років	Річна сума амортизації, тис. грн
1	B2B-розділ сайту	120	3	40
2	CRM-система (ліцензія, налаштування, інтеграція)	180	3	60
3	Технічне забезпечення (ноутбуки, гарнітури, телефони, офісне обладнання)	165	5	33
	Разом	465	–	133

Джерело: розраховано автором

Як свідчать дані табл. 3.6, для реалізації проекту розвитку B2B-продажів ТОВ «ВСМК Трейд» річна сума амортизаційних відрахувань становитиме 133 тис. грн. Найбільшу частку в її структурі формують витрати на CRM-систему та створення цифрової інфраструктури продажів.

Формування прогнозних показників доходів і витрат ТОВ «ВСМК Трейд» на 2026-2029 рр. здійснювалося з урахуванням базових результатів діяльності підприємства у 2025 р., тенденцій розвитку ринку меблевих комплектуючих, очікуваного впливу запропонованого проекту, а також макроекономічних чинників, насамперед інфляційних процесів та вартості фінансових ресурсів. Такий підхід дозволив сформувати реалістичний сценарій зміни фінансових результатів

підприємства у середньостроковій перспективі.

Насамперед слід зазначити, що:

- 2026 рік визначено як стартовий рік реалізації проєкту, причому його впровадження передбачається орієнтовно з другого півріччя після завершення організаційно-підготовчих заходів. Саме тому у прогнозі на 2026 рік додаткові витрати, пов'язані з функціонуванням нового B2B-напряму, враховані лише частково. Зокрема, витрати на оплату праці нового персоналу, маркетингове просування, технічне обслуговування цифрових інструментів, представницькі заходи та амортизацію були включені приблизно на рівні шести місяців фактичної експлуатації. Такий підхід є економічно обґрунтованим, оскільки підприємство не нестиме повного річного навантаження у перший рік запуску проєкту. Зокрема, фонд оплати праці додаткового персоналу у 2026 р. сформовано з урахуванням половини річної потреби, оскільки набір працівників, їх адаптація та вихід на планову продуктивність відбуватимуться поступово. Аналогічно витрати на digital-маркетинг, рекламу та просування у 2026 році є нижчими за наступні роки, оскільки на стартовому етапі відбувається тестування каналів залучення клієнтів, налаштування рекламних кампаній та формування бази потенційних корпоративних замовників. Водночас витрати на навчання персоналу у 2026 р. є максимальними, оскільки саме в перший рік необхідно забезпечити комплексну підготовку менеджерів до роботи з CRM-системою, корпоративними клієнтами та новими бізнес-процесами;

- починаючи з 2027 року, проєкт функціонує вже повний календарний рік, тому всі витрати враховані у повному обсязі;

- зростання витрат у 2028-2029 рр. обумовлене переважно інфляційними чинниками, які впливають на рівень заробітної плати, та помірного зростання витрат на маркетинг, зокрема рекламних послуг, програмного забезпечення, послуг зв'язку та супутніх адміністративних витрат, що пояснюється підвищенням вартості рекламних аукціонів у Google Ads, Meta та інших цифрових каналах. Разом

з тим витрати на навчання персоналу у наступні роки зменшуються порівняно з 2026 р., оскільки після первинного запуску проєкту підприємству будуть потрібні лише періодичні короткострокові програми підвищення кваліфікації, а не повноцінне базове навчання.

Інформація щодо прогнозних результатів доходів і витрат представлена у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Прогноз доходів і витрат ТОВ «ВСМК Трейд», тис. грн

№ з/п	Показник	На кінець року				
		база	прогноз			
		2025	2026	2027	2028	2029
1	Чистий дохід від реалізації продукції	1880324	2051668	2216913	2372530	2527090
2	Змінні витрати	1602636	1753141	1891620	2027013	2159 051
3	Постійні витрати	192881	206384	218767	235174	251636
4	Збільшення постійних витрат, у тому числі:	—	1505	2442	2540	2648
	з/п дод.персоналу	—	805	1610	1739	1878
	амортизація	—	67	133	133	133
	маркетинг (реклама, SEO, e-mail маркетинг)	—	508	564	586	609
	навчання персоналу	—	75	45	35	35
	представницькі витрати	—	50	60	62	64
5	Поточні витрати	1795517	1961030	2112829	2264727	2413335
6	Операційний прибуток	84807	90638	104084	107803	113755
7	Фінансові витрати (платежі за користування кредитом, лізинг)	46766	18500	14200	9800	5900
8	Прибуток до оподаткування	38041	72138	89884	98003	107855
9	Податок на прибуток (18%)	6946	12985	16179	17641	19414
10	Чистий прибуток	31095	59153	73705	80362	88441

Джерело: розраховано автором

Як свідчать дані табл. 3.7, особливої уваги потребує вплив фінансових витрат на формування прибутку до оподаткування у прогнозному періоді. Скоригований прогноз даних витрат ТОВ «ВСМК Трейд» базується на тому, що суттєве зростання вартості основних засобів у 2025 р. було пов'язане з придбанням

частини активів на умовах фінансового лізингу. Економічним обґрунтуванням є те, що підприємство одночасно припинило використання короткострокових банківських кредитів, однак зберегло значний рівень фінансових витрат.

У 2026 році фінансові витрати прогнозуються на рівні 18 500 тис. грн, що включає процентну частину лізингових платежів за раніше укладеними договорами, комісії банків за розрахункове обслуговування, можливі витрати за гарантійними інструментами та супутні фінансові платежі. Незважаючи на відсутність банківських кредитів, лізингові зобов'язання продовжують потребувати обслуговування. Зазначимо, що у складі фінансових витрат 2026 р. також додатково враховано процентні платежі за короткостроковим банківським кредитом, залученим для часткового фінансування бізнес-проєкту щодо розвитку B2B-продажів. Оскільки кредит погашається протягом одного року, витрати на його обслуговування мають разовий характер і впливають лише на фінансовий результат 2026 року. У наступних роках у структурі фінансових витрат залишаються переважно платежі за договорами фінансового лізингу та банківське обслуговування.

У 2027 році показник знижується до 14 200 тис. грн, що пояснюється поступовим погашенням основної суми лізингових зобов'язань. Оскільки процентні платежі нараховуються на залишок заборгованості, їх обсяг закономірно скорочується.

У 2028 році фінансові витрати становлять 9 800 тис. грн. На цьому етапі значна частина договорів лізингу наближається до завершення, а у структурі фінансових витрат переважають залишкові проценти, банківські комісії та окремі операційні фінансові платежі.

У 2029 році показник знижується до 5 900 тис. грн, що свідчить про майже повне завершення лізингових зобов'язань. У складі витрат залишаються переважно розрахунково-касове обслуговування, комісії за платежами, витрати на документарні операції та інші незначні фінансові платежі.

Таким чином, зростання прибутку до оподаткування у прогностичному періоді пояснюється сукупною дією трьох взаємопов'язаних факторів: збільшенням чистого доходу внаслідок реалізації проєкту, контрольованим зростанням витрат навіть з урахуванням інфляції та істотним скороченням фінансового навантаження порівняно з базовим 2025 р. Саме така комбінація чинників забезпечує економічно обґрунтоване та реалістичне покращення фінансових результатів ТОВ «ВСМК Трейд» у 2026-2029 рр.

З метою об'єктивного визначення економічної ефективності запропонованої бізнес-пропозиції недостатньо оцінити лише загальну прогностичну динаміку доходів і витрат підприємства, оскільки частина отриманого фінансового результату формується під впливом базової господарської діяльності ТОВ «ВСМК Трейд». У зв'язку з цим для подальших розрахунків доцільності реалізації проєкту необхідно виокремити приріст чистого прибутку, що виникає безпосередньо внаслідок впровадження нового B2B-напряму продажів, digital-маркетингової системи залучення клієнтів та підвищення ефективності збутових процесів (рис. 3.5).

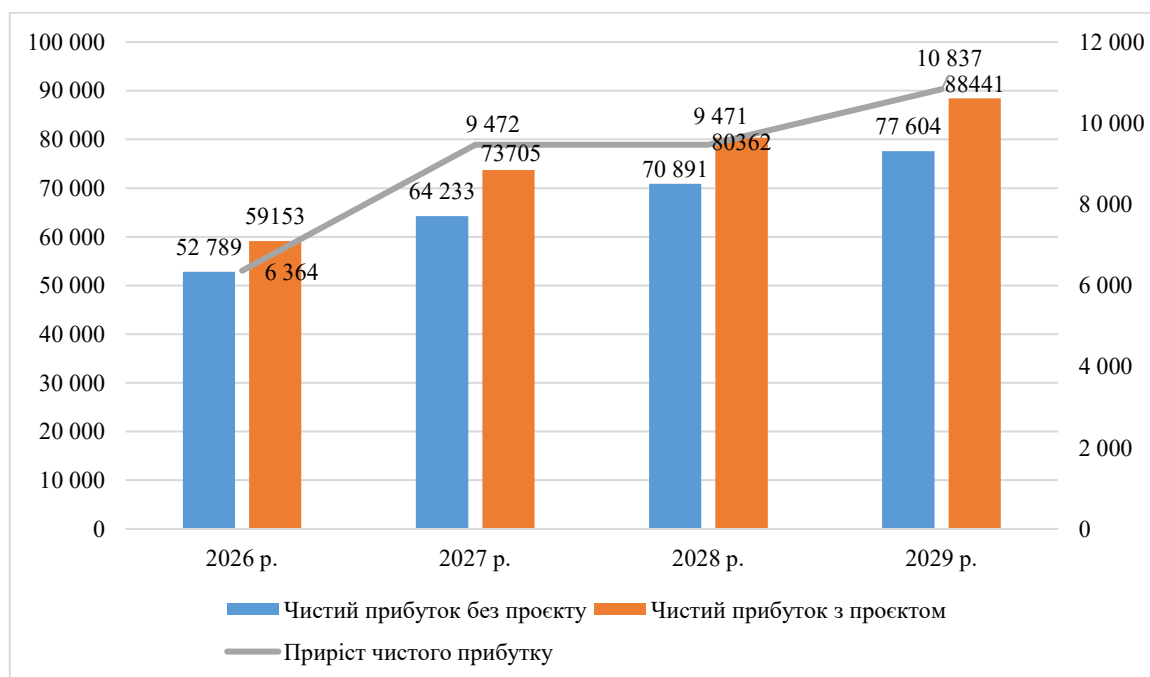


Рисунок 3.5 – Приріст чистого прибутку ТОВ «ВСМК Трейд»
у 2026-2029 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором

Зазначимо, що несуттєве зниження чистого прибутку у 2028 р. відображає тимчасове зменшення рентабельності внаслідок випереджального росту витрат у порівнянні з темпами приросту доходу. Вже у 2029 р. прибуток знову зростає, що підтверджує стабілізацію роботи підприємства після проходження інфляційного та витратного піку.

Формування грошових потоків, які будуть використовуватись для оцінки інвестиційної привабливості заходу, відбуваються за рахунок додаткового фінансового результату, отриманого завдяки реалізації проєкту та амортизаційних відрахувань. На основі зазначеного підходу в табл. 3.8 представлено розрахунок показників доцільності реалізації проєкту ТОВ «ВСМК Трейд».

Таблиця 3.8 – Показники доцільності реалізації проєкту ТОВ «ВСМК Трейд» за 2026-2029 рр.

№ з/п	Показник	Рік				Разом
		2026	2027	2028	2029	
1	Грошові потоки, тис. грн	6 431	9 605	9 604	10 970	36 610
2	Інвестиції, тис. грн	2901	0	0	0	2901
3	Дисконтний множник 18%	0,847	0,718	0,609	0,516	-
4	Дисконтовані грошові потоки, тис. грн	5 447	6 896	5 849	5 661	23 853
5	Дисконтовані інвестиції, тис. грн	2 901	-	-	-	2 901
6	Чиста теперішня вартість, тис. грн	20 952				
7	Індекс рентабельності інвестицій	7,2				
8	Термін окупності інвестицій, років	0,49				

Джерело: розраховано автором

Отже, результати оцінки доцільності реалізації проєкту ТОВ «ВСМК Трейд» у 2026-2029 рр. підтверджують його високу економічну ефективність та фінансову обґрунтованість. Сумарний обсяг прогнозних грошових потоків за період реалізації становить 36 610 тис. грн, а їх теперішня вартість з урахуванням дисконтування за ставкою 18% дорівнює 23 853 тис. грн, що суттєво перевищує початковий обсяг інвестицій у сумі 2 901 тис. грн. Позитивне значення чистої теперішньої вартості на рівні 20 952 тис. грн свідчить про формування значного додаткового економічного ефекту для підприємства та приріст вартості бізнесу в результаті впровадження

запропонованого заходу. Індекс рентабельності інвестицій становить 7,2, тобто кожна вкладена гривня забезпечує 7,2 грн дисконтованих надходжень, що характеризує високий рівень віддачі капіталовкладень. Термін окупності інвестицій складає 0,49 року, або близько шести місяців, що є надзвичайно сприятливим показником для комерційного проєкту. Таким чином, запропонована бізнес-пропозиція щодо розвитку B2B-продажів та digital-маркетингового просування є економічно доцільною, швидкоокупною та може бути рекомендована до практичного впровадження як дієвий інструмент підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК Трейд».

Щодо результатів прогнозних розрахунків, то показники рентабельності діяльності свідчать, що реалізація проєкту позитивно впливатиме на ефективність діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» упродовж всього 2026-2029 рр. (рис. 3.6).

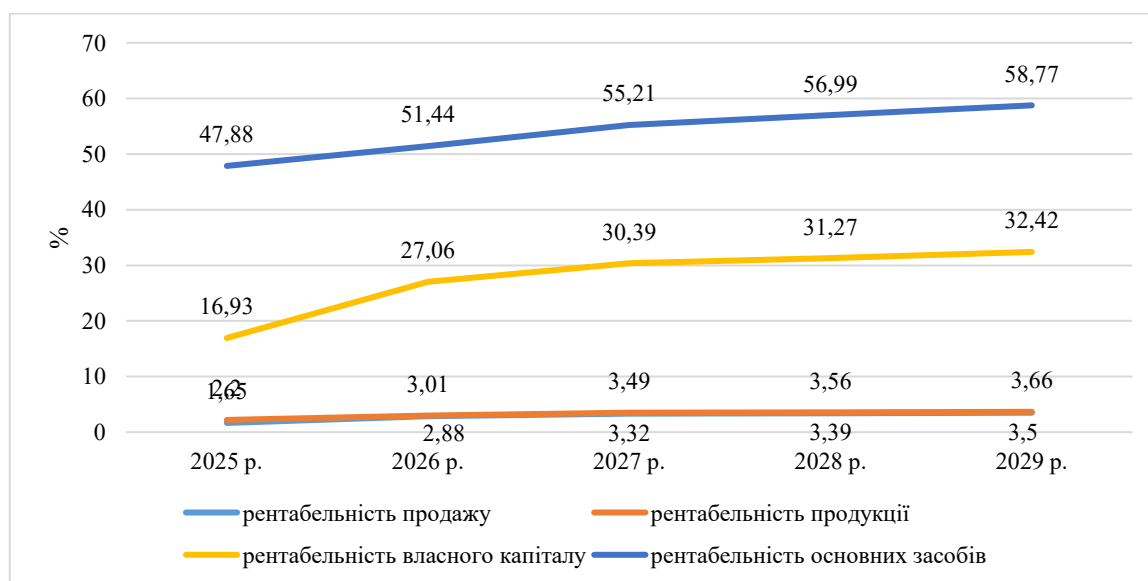


Рисунок 3.6 – Прогнозні показники рентабельності діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» за 2026-2029 рр., %

Джерело: розраховано автором

За даними рис. 3.6 видно таке:

- найбільш помітне зростання очікується за показниками рентабельності продажу та власного капіталу, що свідчить про підвищення результативності

збутової діяльності та ефективності використання коштів власників підприємства. Рентабельність продажу зросте з 1,65% у 2025 р. до 3,50% у 2029 р., тобто більш ніж удвічі;

- рентабельність активів зростатиме до 7,52%, що підтверджує ефективніше використання майнового потенціалу підприємства;

- позитивною є також тенденція зростання рентабельності основних засобів до 58,77%, що свідчить про результативність оновлення матеріально-технічної бази.

Загалом прогнозовані зміни підтверджують економічну доцільність реалізації проєкту та його здатність забезпечити стаке підвищення прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд».

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження даної кваліфікаційної бакалаврської роботи дозволяють зробити такі висновки:

1. Прибутковість діяльності підприємства є ключовою економічною категорією, що характеризує ефективність господарювання та визначає перспективи розвитку підприємства. Вона формується під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів, які взаємодіють між собою та визначають фінансові результати діяльності. Ефективне управління прибутковістю передбачає системний підхід, який включає оптимізацію витрат, підвищення продуктивності, впровадження інновацій та адаптацію до змін зовнішнього середовища. Це забезпечує не лише зростання прибутку, а й підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

2. Система показників прибутковості, незважаючи на свою важливість та широке використання, має низку суттєвих обмежень, пов'язаних з особливостями формування інформаційної бази, методологією розрахунку показників та складністю їх інтерпретації. Врахування цих обмежень є необхідною умовою забезпечення об'єктивності та достовірності оцінки прибутковості підприємства. Для підвищення ефективності аналізу доцільно поєднувати різні методологічні підходи, використовувати як фінансові, так і нефінансові показники, а також враховувати специфіку діяльності підприємства та умови його функціонування. Це дозволить провести більш повну та адекватну оцінку прибутковості та забезпечити обґрунтованість управлінських рішень.

3. Забезпечення стабільного зростання фінансових результатів є складним багатокомпонентним процесом, який потребує системного та науково обґрунтованого підходу до управління. Прибутковість формується під впливом широкого спектра факторів, що охоплюють виробничу, фінансову, інноваційну, маркетингову та організаційну сфери діяльності підприємства, що зумовлює

необхідність їх узгодженого та комплексного врахування. Встановлено, що ключовими напрямками підвищення прибутковості є оптимізація витрат, інноваційний розвиток, цифровізація бізнес-процесів, удосконалення маркетингової політики та ефективне управління фінансовими ресурсами. Особливе значення має раціоналізація витрат, яка дозволяє безпосередньо впливати на величину прибутку, а також інноваційна діяльність, що забезпечує формування довгострокових конкурентних переваг і розширення джерел доходу. Також, застосування сучасних моделей управління прибутковістю сприяє підвищенню обґрунтованості управлінських рішень і дозволяє більш глибоко оцінити ефективність діяльності підприємства. Водночас жодна з моделей не є універсальною, що зумовлює доцільність їх комбінованого використання з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

4. Аналіз основних техніко-економічних характеристик ТОВ «ВСМК Трейд» свідчить про те, що підприємство є динамічно розвиненим суб'єктом господарювання з розгалуженою мережею діяльності, сформованою матеріально-технічною базою та достатнім кадровим потенціалом. У досліджуваному періоді спостерігається зростання обсягів реалізації та фінансових результатів, що свідчить про зміцнення ринкових позицій підприємства. Показники прибутковості ТОВ «ВСМК Трейд» у 2023-2025 рр. демонструють тенденцію до зростання, зокрема прибуток до оподаткування зріс на 46,30%, а чистий прибуток - на 45,92%. Однак водночас виявлено певні проблемні аспекти, зокрема підвищення рівня зносу основних засобів, скорочення чисельності персоналу та зростання витрат, особливо адміністративних на 65,10% і збутових на 70,22%, що вказує на необхідність подальшого вдосконалення управління ресурсами, активізації інвестиційної діяльності та оптимізації витрат з метою забезпечення стабільного підвищення прибутковості та ефективності функціонування підприємства.

5. Показники господарської діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» свідчать про загальне підвищення ефективності функціонування підприємства у 2023-2025 рр.,

що проявляється у зростанні ділової активності, зокрема за рахунок прискорення обороту оборотних коштів, дебіторської заборгованості та грошових активів, прибутковості та окремих показників фінансової стійкості, зростання власного капіталу та зниження залежності від позикових ресурсів, однак збереження від'ємного власного оборотного капіталу та низький рівень автономії свідчать про наявність фінансових ризиків і необхідність подальшого вдосконалення структури капіталу, підвищення частки власних джерел фінансування та оптимізації управління оборотними активами з метою забезпечення стабільної фінансової стійкості підприємства. Водночас виявлено низку проблемних аспектів, зокрема недостатній рівень ліквідності, значну залежність від позикових джерел фінансування, дефіцит власного оборотного капіталу та уповільнення обороту запасів. Незважаючи на позитивні тенденції у використанні активів і зростання фінансових результатів, наявні диспропорції у структурі ресурсів і джерел їх формування зумовлюють підвищені фінансові ризики. Це обумовлює необхідність удосконалення управління оборотними активами, оптимізації структури капіталу та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу з метою забезпечення стабільного зростання прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

6. SWOT-аналіз підприємства підтверджує наявність значного потенціалу для підвищення ефективності його діяльності, реалізація якого сприятиме зміцненню його конкурентних позицій і забезпеченню сталого зростання прибутковості у довгостроковій перспективі. Ринкова потужність ТОВ «ВСМК Трейд» характеризується стабільними позиціями на ринку, поступовим покращенням рейтингових показників у профільному сегменті та позитивною динамікою доходів, хоча й із тенденцією до уповільнення темпів зростання. Використання основних засобів ТОВ «ВСМК Трейд» характеризується підвищенням ефективності та прибутковості, що створює передумови для зростання загальної результативності діяльності підприємства. Водночас зниження

їх частки в активах і рівня фондоозброєності праці потребує подальшої уваги з боку управління. Загальна динаміка продуктивності праці є позитивною та вказує на наявність внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

7. Ключовою проблемою у стриманні подальшого зростання прибутковості підприємства є значне накопичення товарних запасів, що істотно впливає на структуру оборотного капіталу підприємства. Бізнес-пропозицією щодо підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВСМК Трейд» є впровадження digital-маркетингової системи просування із формуванням окремого B2B-напряму продажів, орієнтованого на корпоративних клієнтів у сфері відновлення та облаштування об'єктів нерухомості, сутність якої полягає у стратегічній переорієнтації збутової політики ТОВ «ВСМК Трейд» шляхом формування спеціалізованого B2B-напряму продажів, орієнтованого на корпоративних споживачів, із одночасним впровадженням сучасної digital-маркетингової системи залучення, супроводу та утримання клієнтів. Реалізація такого підходу спрямована на активізацію обсягів реалізації продукції підприємства, прискорення оборотності товарних запасів, розширення каналів збуту та забезпечення сталого зростання прибутковості діяльності. Бюджет проєкту складає 2901 тис. грн. та пропонується профінансувати за рахунок трьох основних джерел, зокрема власних коштів підприємства, частини нерозподіленого прибутку та короткострокового банківського фінансування обсягом 400 тис. грн.

8. При прогнозуванні чистого доходу застосовано метод помірною трендового прогнозування, за яким закладено його поступове щорічне зростання на рівні 2026 р. - 7,5%, 2027 р. - 7,0%, 2028 р. - 6,5% та 2029 р. - 6,0%. Приріст додаткового доходу після реалізації проєкту у 2026 р. відбувся на 1,5% через частковий ефект і запуск проєкту, у 2027 р. на 2,5% за рахунок розширення клієнтської бази, у 2028 р. на 3% через масштабування продажів та у 2029 р. на 3,5% за рахунок стабілізації B2B-напряму. Очікується, що у 2026 р. додатковий приріст доходу становитиме 30 320 тис. грн, а у 2029 р. зросте до 85 457 тис. грн, що

підтверджує накопичувальний ефект від реалізації заходу. Загалом упродовж 2026-2029 рр. підприємство матиме стабільну тенденцію до збільшення обсягів реалізації продукції, а чистий дохід у 2029 р. може досягти 2 527 090 тис. грн. Загальна сума витрат на додатковий персонал ТОВ «ВСМК Трейд» становитиме 1 610,4 тис. грн/рік. Зростання прибутку до оподаткування у прогностному періоді до 88441 тис. грн. пояснюється сукупною дією трьох взаємопов'язаних факторів: збільшенням чистого доходу внаслідок реалізації проєкту, контрольованим зростанням витрат навіть з урахуванням інфляції та істотним скороченням фінансового навантаження порівняно з базовим 2025 р. результати оцінки доцільності реалізації проєкту ТОВ «ВСМК Трейд» у 2026-2029 рр. підтверджують його високу економічну ефективність та фінансову обґрунтованість. Сумарний обсяг прогностних грошових потоків за період реалізації становить 36 610 тис. грн, а їх теперішня вартість з урахуванням дисконтування за ставкою 18% дорівнює 23 853 тис. грн, що суттєво перевищує початковий обсяг інвестицій у сумі 2 901 тис. грн. Позитивне значення чистої теперішньої вартості на рівні 20 952 тис. грн свідчить про формування значного додаткового економічного ефекту для підприємства та приріст вартості бізнесу в результаті впровадження запропонованого заходу. Індекс рентабельності інвестицій становить 7,2, тобто кожна вкладена гривня забезпечує 7,2 грн дисконтованих надходжень, що характеризує високий рівень віддачі капіталовкладень. Термін окупності інвестицій складає 0,49 року, або близько шести місяців, що є надзвичайно сприятливим показником для комерційного проєкту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Словник UA. *тлумачний словник української мови, орфографічний словник онлайн*. URL: <https://slovnyk.ua/index.php> (дата звернення: 18.03.2026).
2. Українсько-англійський бізнес словник. *SLOVARonline*. URL: <https://1551.slovaronline.com/8382-прибутковість> (дата звернення: 18.03.2026).
3. Фірман Н. Я., Вашків О. П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/35409> (дата звернення: 15.03.2026).
4. Висоцька І. Б. Економічний зміст і функції прибутку підприємства. *Фінанси підприємств*. Львів, 2018. С. 86–89. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2356/1/фінанси%20підприємств.pdf> (дата звернення: 15.03.2026).
5. Янковський Д. В. Теоретичні підходи до сутності поняття «фінансовий результат» діяльності підприємства. *«Детермінанти та імперативи розвитку фінансової архітектури України»*: матеріали міжнар. науково-практ. інтернетконф. Луцьк, 2021. С. 160–162. URL: https://lntu.edu.ua/sites/default/files/fls/zbirnik_tez_2021_rik_compressed_1.pdf#page=160 (дата звернення: 15.03.2026).
6. Масюк Ю. В., Боюн В. Ю. Управління фінансовими результатами діяльності сільськогосподарського підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 10. С. 93–96. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2021/18.pdf (дата звернення: 15.03.2026).
7. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : КНУТД, 2018. 280 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197224145.pdf> (дата звернення: 15.03.2026).
8. Білик М. Д., Хлівний В. К., Клементьєва О. Ю. Розвиток корпоративного сектору в Україні : монографія / ред. М. Д. Білик. Київ : КНЕУ, 2013. 415 с. URL:

https://library.kneu.edu.ua/cgi-bin/ecgi64/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=2&I21DBN=ELIB&P21DBN=ELIB&Z21ID=1681353123847565310&Image_file_name=MONOG_PUBL\bilyk\bilyk_rozv_korpor_sektor_ukr_13.pdf (дата звернення: 19.03.2026).

9. Парій Л. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2022. № 3-4(40). С. 86–92. URL: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2022.038692> (дата звернення: 19.03.2026).

10. Швордак А. Планування розподілу чистого прибутку підприємства. *Актуальні питання права та соціально-економічних відносин* : зб. наук. ст. / ред. О. Остапенко. Кропивницький, 2023. С. 385–391. URL: <https://vmurol.kr.ua/wp-content/uploads/2023/12/збірниквиправлено.pdf#page=387> (дата звернення: 19.03.2026).

11. Бурлаков О., Ярошук О. Аудит прибутку як засіб підвищення ефективності управління підприємством. *Актуальні проблеми теорії і практики бухгалтерського обліку, аналізу, контролю й оподаткування в Україні: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку* : ЗБ. МАТЕРІАЛІВ VIII Міжнар. науково-практ. конф. Кам'янець-Подільський, 2023. С. 63–67. URL: <https://pdatu.edu.ua/images/news/2023/December/05/zmk.pdf#page=63> (дата звернення: 19.03.2026).

12. Беліська С.М, Крисіна І.О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. №1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf (дата звернення: 19.03.2026).

13. Буран В. В., Козловський С. В. Класифікація прибутку підприємства: напрями вдосконалення. *Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні*. 2011. № 6. С. 11–14. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/2688.pdf> (дата звернення: 24.03.2026).

14. Поліщук І. Р., Колеснікова М. Л. Класифікація прибутку та напрями його розподілу для цілей бухгалтерського обліку: стратегічний аспект. *Проблеми теорії*

та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2014. № 1(28). С.238–252. URL:

<https://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2815/21.pdf?sequence=1> (дата звернення: 24.03.2026).

15. Шевчук С. В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку. *Економічні науки*. 2010. № 4(54). С. 201-203. URL:

<https://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/5620/43.pdf?sequence=1> (дата звернення: 24.03.2026).

16. Побережна Н. М. Зміст та класифікація прибутку. *CORE*. URL: <https://core.ac.uk/reader/162871530> (дата звернення: 24.03.2026).

17. Левченко З. М., Тютюнник М. С. Фінансові результати: сутність, класифікація і відображення в обліку. ред. К. А. Пилипенко. Полтава, 2020. С. 327–330. URL: <https://eprints.cdu.edu.ua/4663/1/zbirnik22.10.2020.pdf#page=327> (дата звернення: 24.03.2026).

18. Яворська Т. І., Соболевська О. О. Теоретичні аспекти сутності доходів та їх класифікація. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки)*. 2020. № 2(42). С. 101–107. URL: <http://feb.tsatu.edu.ua/wpcontent/uploads/2021/06/1-2.pdf> (дата звернення: 29.03.2026).

19. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 17. С. 100–103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_17%281%29_24 (дата звернення: 18.03.2026).

20. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Економічні науки*. 2018. № 12 (64). С. 256–258. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2018-12-64-61> (дата звернення: 18.03.2026).

21. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 189–192. https://economyandsociety.in.ua/journals/3_ukr/33.pdf (дата звернення: 18.03.2026).
22. Богацька Н. М., Кричевська О. А. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 12. С. 655–658. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12_158 (дата звернення: 18.03.2026).
23. Гречко А. В. Дослідження впливу законодавчого та нормативного регулювання на процес формування прибутковості підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5163> (дата звернення: 18.03.2026).
24. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"*. 2014. № 11. С. 192–197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2014_11_32 (дата звернення: 18.03.2026).
25. Ісаєв М. А. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Публікації здобувачів (бакалаврів, магістрів, аспірантів) : Матеріали Всеукр. науково-техн. конф. магістрантів і студентів ТДАТУ. Мелітополь, 2018*. С. 34–35. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/6625> (дата звернення: 29.03.2026).
26. Суханова А. В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Житомир, 2017. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/01/430.pdf> (дата звернення: 29.03.2026).
27. Кареліна Т. І. Прибутковість і рентабельність виробництва. *Економіка підприємства*. Харків, 2018. URL: <https://salo.li/332d301> (дата звернення: 29.03.2026).
28. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. № 40. С.

- 38–43. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&i21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ppei_2015_4_0_8.pdf (дата звернення: 29.04.2026).
29. Sievänen M., Suomala P., Paranko J. Product profitability: causes and effects. *Industrial marketing management*. 2004. №5(33). С. 393–401. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850103001196> (дата звернення: 29.04.2026).
30. Кобилецький В. Р. Рентабельність. Сутність та показники. *Онлайнжурнал «financial analysis online»*. URL: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku-2/229-rentabelnist#:~:text=Лепьохіна%20О.-,В.,108> (дата звернення: 29.04.2026).
31. Василенко К. В. Рентабельність підприємства: сутність, аналіз, шляхи підвищення. *Актуальні проблеми сучасної науки, розвитку технологій та менеджменту*: Тези доп. III Міжнар. науково-практ. конф. Хмельницький, 2023. С. 26–29. URL: <https://hpk.edu.ua/uploads/2023/02/Maket-Zb.-nauk.-prats-HPK-3-2023.pdf#page=27> (дата звернення: 01.04.2026).
32. Павелко О. В., Попчук Д. О. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: характеристика та особливості визначення окремих показників. *Економічні науки*. 2022. № 4(100). С. 115–131. URL: <https://doi.org/10.31713/ve4202211> (дата звернення: 01.04.2026).
33. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства / О. М. Вовк та ін. *Modern economics*. 2020. № 21. С. 37–44. URL: https://www.researchgate.net/profile/Alona-Kovalchuk/publication/344531282_Profit_and_Profitability_as_Determinants_of_Enterprises_Development/links/6086a0fb881fa114b42b565a/Profit-and-Profitability-asDeterminants-of-Enterprises-Development.pdf (дата звернення: 01.04.2026).
34. Безрученко І. В. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. Вінниця, 2016. С. 1–3. URL:

<https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/download/280/133>

(дата звернення: 01.04.2026).

35. Новіченко Л. С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. *Економічні науки*. 2021. № 5(2). С. 254–259.

<https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/1388> (дата звернення: 01.04.2026).

36. Рзаєв Г. І., Драгочинська Д. О. Показники рентабельності як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 5. С. 73–77. URL:

http://www.irbisnbnv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbnv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vchnu_ekon_2017_5_15

(дата звернення: 01.04.2026).

37. Дмитренко А. І. Діагностика прибутковості підприємства за нормативною бухгалтерською звітністю. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. Теоретичні проблеми економіки та управління*. 2018. № 2(18). С. 26–33. URL: <https://salo.li/621af9F> (дата звернення: 05.04.2026).

38. Глушко А. Д., Грачова А. О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL:

<https://reposit.nupp.edu.ua/handle/PolNTU/6073> (дата звернення: 05.02.2025).

39. Гнатенко Є., Венгер Н. Методичні підходи до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 42–46. URL: <http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/Economic-visnik-6-2016-10.pdf> (дата звернення: 05.04.2026).

40. Мельникова К. В., Татарінова Г. В. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 461–465. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/94.pdf> (дата звернення: 05.04.2026).
41. Гайдейчук А. Порядок формування прибутку підприємства та методи його розрахунку. *Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики в глобалізації* : зб. тез доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчен. Тернопіль, 2015. С. 278–279. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/retrieve/11758/ГАЙДЕЙЧУК%20А..pdf> (дата звернення: 05.04.2026).
42. Панченко І. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства: критичний аналіз. *Економічний аналіз*. 2012. № 10(4). С. 279–283. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&p;C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecan_2012_10\(4\)_66](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&p;C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecan_2012_10(4)_66) (дата звернення: 06.04.2026).
43. Зайченко Р. А. Методи аналізу прибутку підприємства. *Економіка та управління соціально-економічним розвитком країни в умовах глобалізаційних викликів* : матеріали I Всеукр. круглого столу. Дніпро, 2021. С. 61–63. URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/15469/1/Матеріали%20круглого%20столу%20ДДУВС.pdf#page=61> (дата звернення: 06.04.2026).
44. Рибалко А. С., Зайцев О. В. Сучасні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи. *Економіка та суспільство*. 2020. № 21. С. 114–122. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/37/36/>. (дата звернення: 06.04.2026).

45. Кореляційно-регресійний аналіз рентабельності виробництва та реалізації зернових культур в Україні / В. В. Козюк та ін. *Академічний огляд*. 2023. № 1(58). С. 32–44. URL: <https://acadrev.duan.edu.ua/images/PDF/2023/1/4.pdf> (дата звернення: 06.02.2025).
46. Ле Х. Ф. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 18. С. 24–27. URL: http://www.irbisnbnv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbnv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&p;C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Uproz_2013_18_9 (дата звернення: 06.02.2025).
47. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 251–254. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/19350/Yepifanova_Gumenyuk_2017.pdf?sequence=1 (дата звернення: 06.02.2025).
48. Круглова О. А., Козуб В. О., Козуб С. О. Якість прибутку як індикатор ефективності управління підприємством. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. № 28. С. 115–119. URL: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/75/72> (дата звернення: 06.04.2025).
49. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності активів (Коефіцієнт рентабельності пасивів). *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/337-pokaznikrentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv> (дата звернення: 07.04.2026).
50. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/338-pokaznikrentabelnosti-vlasnogo-kapitalu> (дата звернення: 07.04.2026).

51. Матіяш П. Рентабельність продукції: що це таке та як розрахувати показник. *WEAGRO*. URL: <https://weagro.com.ua/blog/rentabelnist-produkciyi-shhocze-take-ta-yak-rozrahuvaty-pokaznyk/> (дата звернення: 07.04.2026).
52. Кобилецький В. Р. Показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком, норма чистого прибутку, маржа чистого прибутку, рентабельність продажів по чистому прибутку, рентабельність виручки. *Онлайнжурнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://analizua.com/slovnikekonomichnikh-terminiv/341-pokaznik-rentabelnosti-realizovanoji-produktsiji-zachistim-pributkom-norma-chistogo-pributku-marzha-chistogo-pributku-rentabelnistprodazhiv-po-chistomu-pributku> (дата звернення: 07.04.2026).
53. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/339-pokaznikrentabelnosti-virobnichikh-fondiv>. (дата звернення: 07.04.2026).
54. Офіційний сайт «YouControl». URL: <https://youcontrol.com.ua>. (Дата доступу 09.04.2026).
55. Офіційний сайт ТОВ «ВСМК Трейд». URL: https://viyar.ua/ua/?utm_medium=referral&utm_source=uafm.com.ua. (Дата доступу 09.04.2026).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А 1

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВСМК-ТРЕЙД"

ТОВ "ВСМК-ТРЕЙД"

Код ЄДРПОУ 40853844

Зареєстровано

Входить у корпоративну групу "ВІАР"



Фінансова звітність за 2023 рік *

Дата та час подачі звіту	12.06.2024 18:09
Керівник	Варущик Валентин Валентинович
Головний бухгалтер	Яцюк Тетяна Валеріївна
Вид економічної діяльності	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
Телефон	4514567
КАТОТТГ	UA80000000000980793
Середня кількість працівників	1 016

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2023 року *

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Актив			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 388	3 812
• первісна вартість	1001	3 721	6 462
• накопичена амортизація	1002	1 353	2 650
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 772	38 724
Основні засоби	1010	115 616	104 252
• первісна вартість	1011	213 520	231 388
• знос	1012	97 904	127 136
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
• первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
• знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
• первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
• накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-

Довгострокові фінансові інвестиції:

• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
• інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	119 756	146 788

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	494 946	450 453
• виробничі запаси	1101	197	20 268
• незавершене виробництво	1102	0	-
• готова продукція	1103	0	-
• товари	1104	494 749	430 185
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	10 131	30 776
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
• за виданими авансами	1130	0	-
• з бюджетом	1135	26 736	60 742
• у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 674	61 216
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	6 157	3 709
• готівка	1166	0	-
• рахунки в банках	1167	5 585	3 401
Витрати майбутніх періодів	1170	167	463
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
• резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-

• резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
• резервах незароблених премій	1183	0	-
• інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	2 718	4 308
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	558 529	611 667
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	678 285	758 455

Пасив

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000	2 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
• емісійний дохід	1411	0	-
• накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	113 864	135 174
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	115 864	137 174
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-

• резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
• резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
• резерв незароблених премій	1533	0	-
• інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	0	0

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	222 500	124 332
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
• довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
• товари, роботи, послуги	1615	17 085	16 002
• розрахунками з бюджетом	1620	873	2 181
• у тому числі з податку на прибуток	1621	565	2 123
• розрахунками зі страхування	1625	7	-
• розрахунками з оплати праці	1630	5	-74
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	7 362	12 886
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	314 609	465 954
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	562 421	621 281
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-

Баланс (Усього пасивів)	1900	678 285	758 455
-------------------------	------	---------	---------

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2023 рік *

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 460 274	795 442
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
• премії підписані, валова сума	2011	-	0
• премії, передані у перестрахування	2012	-	0
• зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
• зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 165 084	592 908
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
• прибуток	2090	295 190	202 534
• збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
• зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
• зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	9 174	21 563
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
• дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
• дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	119 272	70 334
Витрати на збут	2150	107 915	76 413
Інші операційні витрати	2180	9 190	13 639
<i>у тому числі:</i>			
• витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0

• витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
• прибуток	2190	67 987	63 711
• збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	-	1 534
Інші доходи	2240	36	122
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	42 021	58 116
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	-	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
• прибуток	2290	26 002	7 251
• збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-4 692	-1 305
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
• прибуток	2350	21 310	5 946
• збиток	2355	-	-

ДОДАТОК А 2

Дата та час подачі звіту	26.02.2026 16:54
Керівник 6, 18:41	Берущик Валентин Валентинович ТОВ "ВСМК-ТРЕЙД" - YouControl
Головний бухгалтер	Сидук Тетяна Валеріївна
Вид економічної діяльності	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
Телефон	4514567
КАТОТТГ	UA800000000000980793
Середня кількість працівників	859

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2025 року *

	Код	На початок року, тис. грн	На кінець року, тис. грн
Актив			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 680	1 414
• первісна вартість	1001	6 850	6 850
• накопичена амортизація	1002	4 170	5 436
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 622	-
Основні засоби	1010	48 504	81 386
• первісна вартість	1011	185 225	238 624
• знос	1012	136 721	157 238
Інвестиційна нерухомість	1015	153 019	145 336
• первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	167 835	167 835
• знос інвестиційної нерухомості	1017	14 816	22 499
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
• первісна вартість довгострокових біологічних 1021 активів		0	-
• накопичена амортизація довгострокових 1022 біологічних активів		0	-

3:41	ТОВ "ВСМК-ТРЕЙД" - YouControl		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
інші фінансові інвестиції	1035	0	-
довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
відстрочені податкові активи	1045	0	-
уділ	1050	0	-
відстрочені аквізичні витрати	1060	0	-
алишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
іші необоротні активи	1090	0	-
сього за розділом I "Необоротні активи"	1095	207 825	228 136

18:41

II. Оборотні активи

ТОВ "ВСМК-ТРЕЙД" - YouControl.

Запаси	1100	599 016	581 112
• виробничі запаси	1101	243	363
• незавершене виробництво	1102	0	-
• готова продукція	1103	0	-
• товари	1104	598 773	580 749
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12 290	11 767
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
• за виданими авансами	1130	0	-
• з бюджетом	1135	0	4
• у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13 618	29 180
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 675	5 501
• готівка	1166	2	2
• рахунки в банках	1167	2 958	5 490
Витрати майбутніх періодів	1170	241	2 066
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
• резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-

18:41

ТОВ "ВСМК-ТРЕЙД" - ~~YouControl~~

• резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
• резервах незароблених премій	1183	0	-
• інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	25 118	7 844
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	653 958	637 474
]			
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	861 783	865 610

Пасив

	Код	На початок року, тис. грн	На кінець року, тис. грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000	2 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
• емісійний дохід	1411	0	-
• накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	167 077	196 201
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-

Усього за розділом I "Власний капітал" 1495 169 077 198 201

	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
<i>у тому числі:</i>			
• резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
• резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
• резерв незароблених премій	1533	0	-
• інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату ожику поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595 0	0	0

	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
--	-----	--	--------------------------------------

Баланс (Усього пасивів)	1900	861 783	865 610
-------------------------	------	---------	---------

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2025 рік *

	Код	За поточний рік, тис. грн	За попередній рік, тис. грн
Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 880 324	1 718 094
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
• премії підписані, валова сума	2011	-	0
• премії, передані у перестраховування	2012	-	0
• зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
• зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 411 733	1 317 429
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
• прибуток	2090	468 591	400 665
• збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
• зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
• зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	46 879	15 780
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
• дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0

18:41

ТОВ "ВСКМ-ТРЕЙД" - ~~YowControl~~

• дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	196 922	152 156
Витрати на збут	2150	183 695	155 570
Інші операційні витрати	2180	50 046	9 379
<i>у тому числі:</i>			
• витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0

• витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
---	------	---	---

26, 18:41

ТОВ "ВСКМ-ТРЕЙД" - ~~YowControl~~**Фінансовий результат від операційної діяльності:**

• прибуток	2190	84 807	99 340
• збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	-	0
Інші доходи	2240	-	0
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	46 766	60 434
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	-	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0

Фінансовий результат до оподаткування:

• прибуток	2290	38 041	38 906
• збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-6 946	-7 003
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0

Чистий фінансовий результат:

• прибуток	2350	31 095	31 903
------------	------	--------	--------

ДОДАТОК Б

Таблиця Б 1 – Графік погашення кредиту для фінансування проекту
ТОВ «ВСМК Трейд»

Місяць	Залишок боргу на початок, тис. грн	Погашення основної суми, тис. грн	Відсотки за місяць, тис. грн	Загальний платіж, тис. грн
1	400,00	33,33	6,67	40,00
2	366,67	33,33	6,11	39,44
3	333,34	33,33	5,56	38,89
4	300,01	33,33	5,00	38,33
5	266,68	33,33	4,44	37,77
6	233,35	33,33	3,89	37,22
7	200,02	33,33	3,33	36,66
8	166,69	33,33	2,78	36,11
9	133,36	33,33	2,22	35,55
10	100,03	33,33	1,67	35,00
11	66,70	33,33	1,11	34,44
12	33,37	33,37	0,56	33,93

Джерело: розраховано автором