

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

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Бізнес-економіка»

Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

Рубанки Ярослава Олександровича

на тему: «ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Ярослав РУБАНКА*

Науковий керівник:
канд. екон. наук, проф.
_____ Наталія ШЕВЧУК

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

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

Інна РЄПІНА

Київ 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Сутність прибутковості діяльності підприємства та фактори, що її визначають.....	6
1.2 Методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства ...	13
1.3 Способи підвищення прибутковості за сучасних умов діяльності підприємства.....	20
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВАМПАК».....	27
2.1 Характеристика господарської діяльності підприємства.....	27
2.2 Оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК».....	38
2.3 Аналіз резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства	48
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВАМПАК»	58
3.1 Організаційні та ресурсні аспекти проекту підвищення прибутковості діяльності підприємства	58
3.2 Економічне обґрунтування проекту підвищення прибутковості діяльності підприємства	65
3.3 Прогнозне оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» за умови реалізації проекту.....	71
ВИСНОВКИ.....	76
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	81
ДОДАТКИ	86

ВСТУП

Актуальність теми. Обрана тема є актуальною в сучасних умовах глобальних економічних, політичних та соціальних змін. Збільшення прибутковості є стратегічним завданням для будь-якого підприємства, оскільки вона безпосередньо впливає на стійкість та конкурентоспроможність. В Україні це особливо актуально у зв'язку з постійними економічними викликами та потребою у підвищенні ефективності бізнесу. Аналіз попередніх підходів до вирішення проблеми підвищення прибутковості підприємства показує, що існуючі методи управління не завжди відповідають сучасним вимогам ринку. Це підкреслює необхідність розробки нових стратегій та інструментів для забезпечення максимізації фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему підвищення прибутковості діяльності підприємств досліджували як зарубіжні (А. Abdulla, R. Blazek, M. Lind, D. Reyes та інші), так і вітчизняні (О. І. Андрусь, Л. Б. Боденчук, Т. І. Глянь, Д. С. Ляшова, О. А. Подолянчук, О. Б. Сілівончик, С. В. Шарова, З. Я. Шацька та інші) науковці. Вони розробляли підходи до визначення сутності поняття «прибутковість діяльності підприємства», методи оцінювання її рівня та інструментарій управління. Однак, залишаються недослідженими питання уточнення змісту поняття «прибутковість», формування системи показників її оцінювання та підходів до підвищення. Це підкреслює актуальність обраного напряму дослідження, оскільки високий рівень прибутковості є важливою умовою стійкого розвитку підприємства в умовах сучасного бізнесу.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної магістерської роботи – розробка та економічне обґрунтування проєкту підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК».

Мета розкривається переліком завдань, які вирішуються у КМР:

- дослідити сутність прибутковості діяльності підприємства та фактори, що її визначають;

- проаналізувати методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства;
- виділити особливості підвищення прибутковості за сучасних умов діяльності підприємства;
- надати характеристику господарської діяльності підприємства;
- провести оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК»;
- проаналізувати та визначити резерви підвищення прибутковості діяльності підприємства;
- розробити організаційні та ресурсні аспекти проєкту підвищення прибутковості діяльності підприємства;
- надати економічне обґрунтування проєкту підвищення прибутковості діяльності підприємства;
- провести прогнозне оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» за умови реалізації проєкту.

Об'єкт дослідження – це процеси забезпечення прибутковості діяльності підприємства.

Предмет дослідження – це сукупність теоретичних, методичних та прикладних питань щодо оцінювання та підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Методи дослідження. У КМР використано сучасні теоретико-методичні методичні підходи, що забезпечують єдність дослідження. Для аналізу та розуміння теоретичних аспектів прибутковості діяльності підприємства використано методи аналізу, синтезу, дедукції, індукції та порівняння. При оцінюванні рівня прибутковості обраного підприємства використано статистичні методи. Для розробки стратегій та напрямів підвищення прибутковості застосовано методи узагальнення та економіко-статистичні методи. Цей комплексний підхід дозволяє отримати глибоке та повне розуміння проблеми та розробити ефективні рекомендації для підприємства з метою підвищення його прибутковості.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретична складова включає в себе можливість виявлення

закономірностей та причин прибутковості бізнесу в умовах сучасної економіки. Методична значущість полягає у можливості використання результатів дослідження для створення практичних рекомендацій та методик, спрямованих на підвищення прибутковості діяльності підприємства. Практична значущість полягає у можливості застосування отриманих результатів для підвищення прибутковості конкретного підприємства, такого як ТОВ «ВАМПАК». Це охоплює впровадження нових методик, технологій та управлінських інновацій, а також підвищення кваліфікації працівників та використання нових знань для оптимізації процесів виробництва та управління.

Інформаційна база дослідження. Інформаційну базу дослідження становлять дослідження та наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, фінансова звітність обраного підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність прибутковості діяльності підприємства та фактори, що її визначають

Дослідження сутності прибутковості діяльності підприємства та факторів, що її визначають, відіграє ключову роль у розумінні фінансової стабільності та ефективності підприємства. Розкриття цих аспектів дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації діяльності та досягнення фінансових цілей.

Розглядаючи сутність поняття прибутковості, важливо врахувати різноманітність точок зору на його тлумачення, що узагальнено в табл.1.1.

Таблиця 1.1 – Систематизація визначення сутності поняття «прибутковість» в науковій літературі

Автор	Визначення	Коментар
С. В. Шарова	Показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [40, с.125].	Визначення підкреслює не лише важливість прибутковості для підприємства, але і її зв'язок з ефективним використанням ресурсів, що є ключовим аспектом успішної діяльності.
Т. І. Глянь	Економічна категорія, що характеризує економічну ефективність, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво та реалізацію й одержує прибуток достатній для ефективного подальшого функціонування підприємства [8, с.67].	Визначення зосереджується на здатності підприємства генерувати достатній прибуток для забезпечення його подальшого успішного функціонування та розвитку, враховуючи всі витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів чи послуг.
D. Reyes, M. Lind	Міра того, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (включаючи людський капітал, матеріальні ресурси, технології тощо) для досягнення фінансових результатів [49, с.43].	Визначення підкреслює важливість оптимального використання різних ресурсів для досягнення фінансових цілей підприємства. Ефективне управління ресурсами може значно

		підвищити прибутковість та стабільність фінансових результатів.
--	--	---

Продовження табл.1.1

Автор	Визначення	Коментар
A. Abdulla	Співвідношення між прибутком, отриманим підприємством, і загальними витратами на його діяльність, що відображає ефективність управління ресурсами та здатність підприємства генерувати прибуток при мінімальних витратах [44, с.107].	Визначення підкреслює важливість ефективного управління ресурсами для мінімізації витрат та максимізації прибутку. Підприємства, які можуть генерувати прибуток при мінімальних витратах, зазвичай мають конкурентну перевагу на ринку.
R. Blazek	Здатність підприємства забезпечувати відповідний рівень прибутку в порівнянні з вкладеними у нього ресурсами [45, с.221].	Визначення підкреслює важливість ефективного використання ресурсів для досягнення прибутку.

Джерело: розроблено автором на основі [1-5]

У всіх визначеннях прибутковості підприємства, наведених в табл.1.1, відображено ключовий аспект її сутності – здатність генерувати прибуток у контексті ефективного використання ресурсів. Ці визначення підкреслюють важливість оптимального управління ресурсами для досягнення фінансових цілей підприємства, максимізації прибутку та забезпечення його подальшого успішного функціонування та розвитку. На нашу думку, прибутковість – це міра ефективності діяльності підприємства, яка визначається співвідношенням між отриманим прибутком та витратами на його отримання та відображає здатність підприємства генерувати прибуток у контексті ефективного використання ресурсів. Такий підхід відображає комплексний підхід до аналізу прибутковості, який враховує не лише фінансові показники, але й ефективне управління ресурсами як ключовий фактор успіху підприємства.

На думку І. Ю. Єпіфанової та В. С. Гуменюк, прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність [12, с.190]. Ми погоджуємось з цим твердженням, адже обидва показники надають комплексне уявлення про ефективність функціонування підприємства, оскільки прибуток вказує на загальний дохід, отриманий від його діяльності, тоді як рентабельність відображає ефективність використання ресурсів у процесі генерації цього

прибутку. Цей підхід дозволяє забезпечити більш точне та повне уявлення про фінансову стабільність та продуктивність підприємства.

Аналіз сучасних дефініцій поняття прибутку дозволяє розкрити його економічну сутність. Зокрема, І. Ф. Назаренко визначає прибуток як частину доходів, яка залишається на підприємстві після відшкодування усіх передбачених та передбачених витрат на комерційно-виробничу діяльність підприємства [26, с.35]. З. Я. Шацька та О. Б. Сілівончик розглядають прибуток як кінцевий результат господарської діяльності підприємства, який формується як різниця між доходом підприємства і понесеними ним витратами на здійснення господарської діяльності [42, с.39]. О. А. Подолянчук визначає прибуток як позитивний результат діяльності суб'єкта господарювання, який залишається у його розпорядженні, зокрема і для реінвестування діяльності з метою сталого розвитку [31, с.140]. Порівняльний аналіз цих визначень вказує на те, що всі вони визначають прибуток як позитивний результат господарської діяльності підприємства, що залишається в його розпорядженні після врахування усіх витрат. Проте, вони розглядають цей поняття з різних точок зору: І. Ф. Назаренко та З. Я. Шацька зосереджуються на відшкодуванні витрат, а О. А. Подолянчук акцентує на можливості використання прибутку для реінвестування та сталого розвитку підприємства. Такий аналіз дозволяє глибше розуміти різноманітність підходів до визначення прибутку та враховувати різні аспекти його економічної сутності.

Л. Б. Боденчук виділяє наступні функції прибутку (рис.1.1):

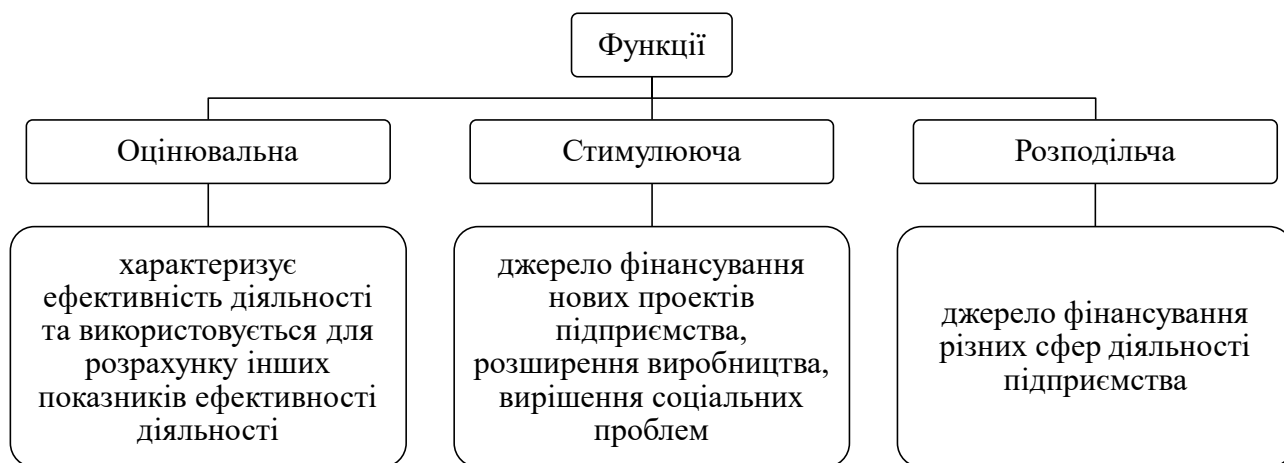


Рисунок 1.1 – Функції прибутку

Джерело: розроблено автором на основі [2, с.4]

Прибуток відіграє різноманітні функції в контексті економічної діяльності підприємств. Одна з його основних функцій – оцінювальна. Ця функція полягає в тому, щоб характеризувати ефективність діяльності підприємства та використовується для розрахунку інших показників ефективності. Прибуток є важливим показником, який дозволяє оцінити рівень доходів, що залишаються після відшкодування всіх витрат. Крім того, прибуток виконує стимулюючу функцію, адже є джерелом фінансування нових проектів підприємства, розширення виробництва, а також вирішення соціальних проблем, що сприяє стимулюванню розвитку та інновацій на підприємстві, а також підтримує соціальну відповідальність бізнесу. Крім того, прибуток виконує розподільчу функцію, адже він є джерелом фінансування різних сфер діяльності підприємства, що можуть включати фінансування розвитку, виплати дивідендів акціонерам, відшкодування інвесторам тощо. Отже, прибуток виконує різноманітні функції, які важливі для ефективної діяльності підприємств та сприяють їхньому сталому розвитку.

Поняття рентабельності є вимірником прибутковості, оскільки воно вказує на відносний рівень ефективності, тобто співвідношення прибутку до витрат. Дослідники мають різні погляди на тлумачення та сутність рентабельності, проте вони згодні щодо її важливості як показника ефективності діяльності підприємства. О. В. Омельченко визначає рентабельність як відсоткове відношення прибутку підприємства та його витрат [28, с.147]. Д. С. Ляшова вводить аспект якісного та вартісного показника, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції [22, с.185]. А.В. Пандас та О. В. Пислиця розглядають рентабельність як показник ефективності функціонування підприємства, який відображає ступінь використання виробничих, трудових, фінансових та інших ресурсів [29, с.163]. Порівнюючи ці визначення, можна визначити, що рентабельність розглядається як фінансовий вартісний показник, що враховує ефективне використання ресурсів у процесі виробництва. Кожне з цих визначень доповнює загальне розуміння

рентабельності та варто враховувати залежно від конкретного контексту та цілей аналізу.

Основними принципами формування прибутковості підприємства, на думку О. І. Андруся та С. Ю. Пятаченка, є (рис.1.2):

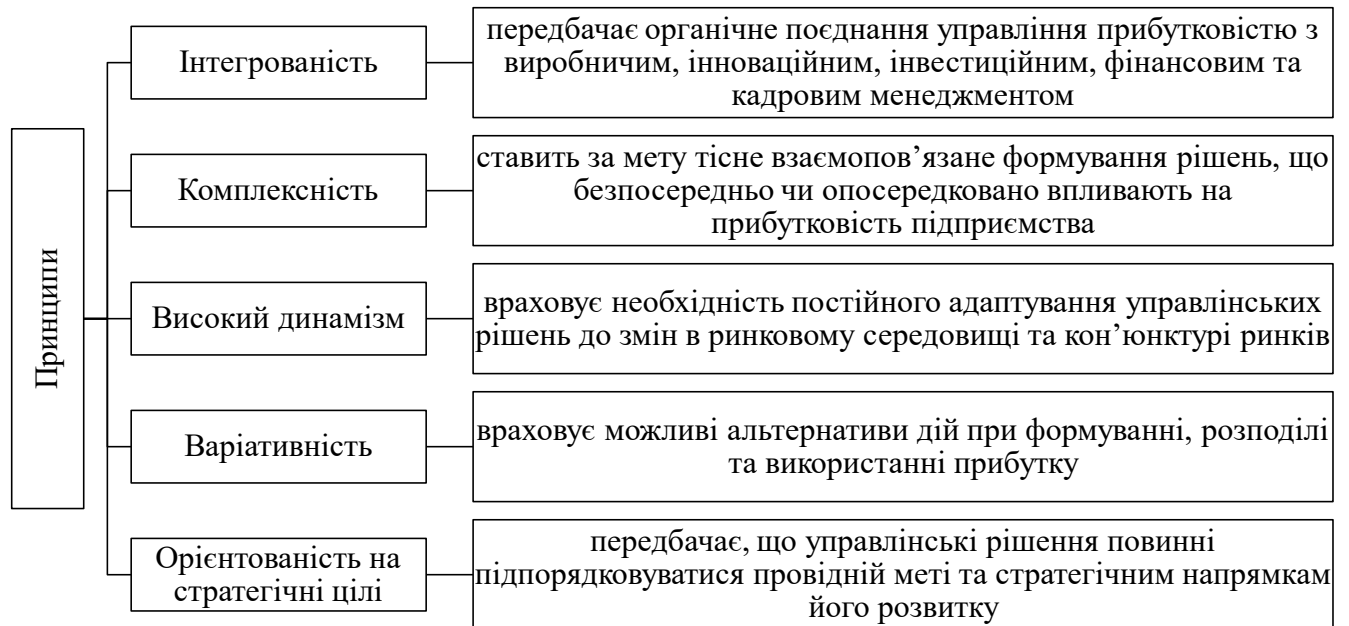


Рисунок 1.2 – Принципи формування прибутковості підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1, с.108]

Принципи формування прибутковості визначають стратегічні напрямки діяльності підприємства та сприяють його сталому розвитку та конкурентоспроможності. Інтегрованість передбачає, що управління прибутковістю пов'язане з управлінням виробничим, інноваційним, інвестиційним, фінансовим та кадровим менеджментом та дозволяє забезпечити органічне поєднання управління всіма аспектами діяльності підприємства. Комплексність управлінських рішень спрямована на тісне взаємопов'язане формування рішень, що впливають на прибутковість підприємства, незалежно від того, чи безпосередньо, чи опосередковано. Високий динамізм управління прибутковістю передбачає необхідність постійної адаптації управлінських рішень до змін у ринковому середовищі та кон'юнктурі ринків, що дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни. Варіативність підходів до управлінських рішень враховує можливі альтернативи дій при формуванні, розподілі та використанні прибутку, що

забезпечує гнучкість та адаптивність управлінського процесу. Орієнтованість на стратегічні цілі підприємства передбачає, що управлінські рішення повинні підпорядковуватися провідній меті та стратегічним напрямкам його розвитку, що веде до забезпечення сталого зростання та успіху підприємства в довгостроковій перспективі. Реалізація цих принципів дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни у середовищі та забезпечує стабільний розвиток та успіх у довгостроковій перспективі.

При аналізі факторів, що впливають на прибутковість підприємства, Ю. В. Тюленєва визначає дві основні категорії: зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори охоплюють природні та транспортні обставини, державне регулювання цін та тарифів, рівень відсотків податків та пільг, штрафні санкції та конкуренцію на ринку товарів [37, с.104]. Ці фактори зазнають впливу зовнішнього середовища та можуть суттєво впливати на прибутковість підприємства, але вони не залежать від його власної діяльності.

З іншого боку, внутрішні фактори, за класифікацією Л. С. Гаватюк, поділяються на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори охоплюють всі аспекти, що пов'язані з самою виробничою діяльністю підприємства, такі як ефективність виробництва, використання ресурсів, якість продукції тощо. Невиробничі фактори включають в себе управлінські аспекти, такі як стратегічне планування, управління фінансами, кадровий менеджмент та маркетингові стратегії [6, с.40]. Важливість цих факторів полягає в їхньому впливі на загальну прибутковість підприємства. Їхнє системне врахування дозволяє оптимізувати роботу підприємства та забезпечити його стійкий розвиток.

За класифікацією С. О. Тульчинської, виробничі фактори, які впливають на прибутковість, можна поділити на дві основні категорії: екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають через кількісні зміни і охоплюють такі аспекти, як обсяг засобів та предметів праці, фінансові ресурси, тривалість роботи обладнання, чисельність персоналу та фонд робочого часу. З іншого боку, інтенсивні фактори впливають через якісні зміни і передбачають підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та

вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів [36]. Цей поділ дозволяє врахувати різноманітні аспекти, що впливають на прибутковість підприємства, і спрямовувати увагу на вдосконалення якісних та кількісних показників виробничого процесу з метою оптимізації його фінансових результатів.

Систематизуємо фактори, що визначають прибутковість діяльності підприємства на рис.1.3.

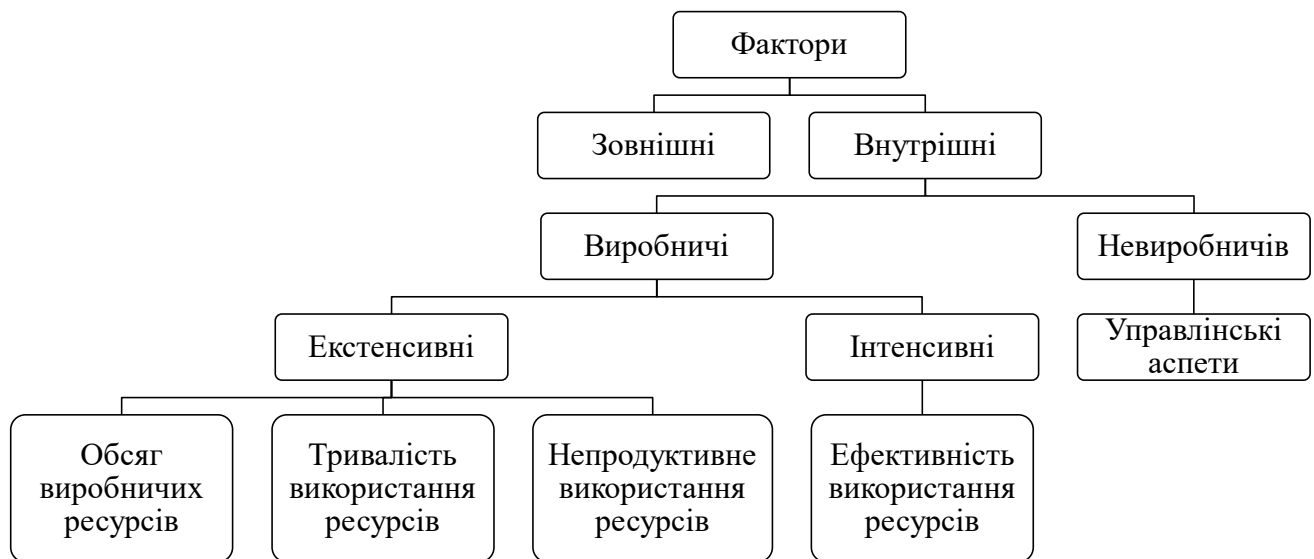


Рисунок 1.3 – Класифікація факторів, що визначають прибутковість діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [6, 36, 37]

З аналізу різноманітних факторів, що впливають на прибутковість підприємства, виявлено різні аспекти, які важливі для його успішної діяльності. Зовнішні фактори безпосередньо впливають на прибуток підприємства, але є поза його контролем. У той же час, внутрішні фактори, поділені на виробничі та не виробничі, а також екстенсивні та інтенсивні, обумовлюють ефективне використання ресурсів та оптимізацію виробничих процесів для досягнення максимальної прибутковості.

Таким чином, підсумовуючи аналіз різноманітних аспектів прибутковості підприємства, можна зазначити, що вона є важливим показником його ефективності та стійкості. Прибутковість – це здатність підприємства генерувати прибуток у контексті ефективного використання ресурсів. Принципи формування прибутковості, такі як інтегрованість, комплексність, високий динамізм, варіативність підходів та орієнтованість на стратегічні цілі, відображають необхідність системного та стратегічного підходу до управління підприємством. Прибутковість визначається комплексом факторів, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори, такі як економічне середовище, законодавство, та конкуренція, впливають на підприємство ззовні і не завжди можуть бути контрольовані. У той же час, внутрішні фактори, включаючи виробничі та невиробничі аспекти, мають прямий зв'язок з управлінням ресурсами та організацією виробничих процесів. Такий комплексний підхід сприяє забезпеченню ефективності та прибутковості підприємства в умовах постійної зміни економічного середовища.

1.2 Методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства

Оцінка прибутковості діяльності підприємства є однією з ключових задач у сучасному управлінні бізнесом. Методичні підходи до цього процесу відіграють важливу роль у забезпеченні об'єктивного аналізу фінансової ефективності підприємства та прийнятті на цій основі стратегічних управлінських рішень. Визначення ефективних методичних підходів для оцінювання прибутковості допомагає підприємствам досягати стабільного фінансового успіху та конкурентоспроможності на ринку.

Аналіз прибутковості є невід'ємною складовою фінансового аналізу підприємства, оскільки він спрямований на об'єктивну оцінку та виявлення потенційних резервів для подальшого підвищення ефективності управління

фінансовими результатами діяльності. Основною метою аналізу прибутковості, на думку С. В. Шарової, є виявлення і оцінка резервів приросту фінансових результатів та впровадження їх у виробництво [40, с.122]. Метою аналізу А. В. Савіцький вважає пошук резервів зростання результату діяльності та використання отриманого результату на практиці [32, с.53]. В свою чергу, С. О. Кириченко метою аналізу прибутковості вважає об'єктивну оцінку та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління цими показниками фінансового результату діяльності підприємства [17]. Ці думки вчених підкреслюють необхідність систематичного та об'єктивного аналізу прибутковості, щоб забезпечити стійкий розвиток підприємства та підвищити його конкурентоспроможність на ринку.

Завдання аналізу прибутковості діяльності підприємств систематизуємо на рис.1.4.

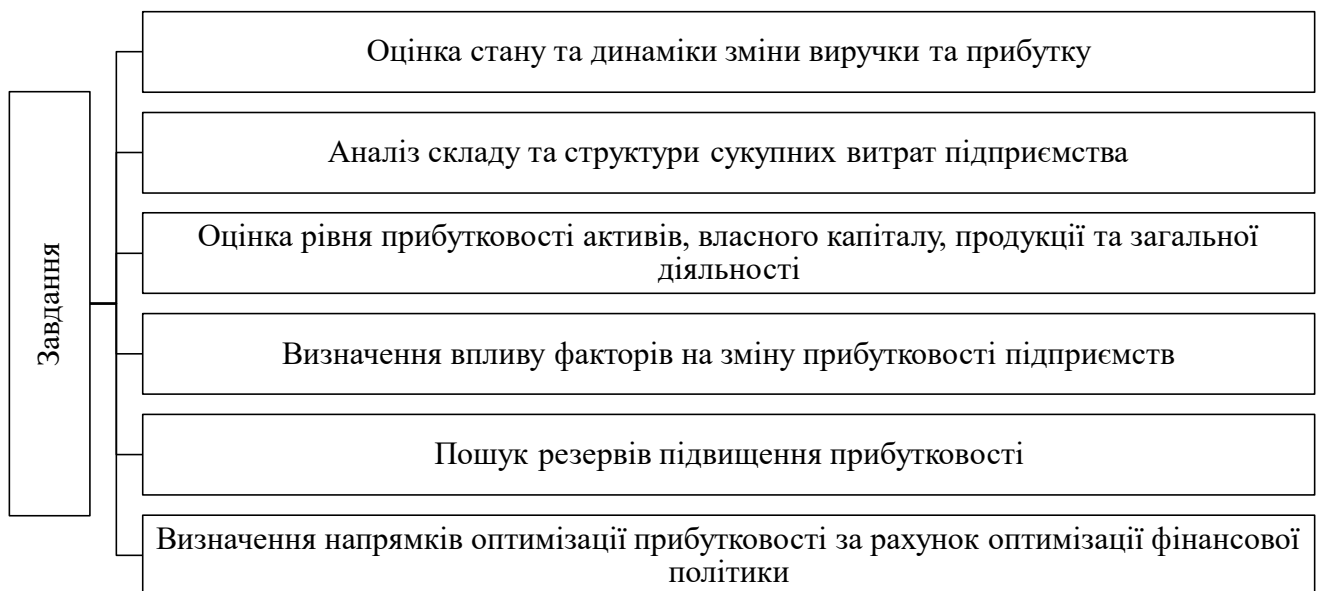


Рисунок 1.4 – Завдання аналізу прибутковості діяльності підприємств

Джерело: розроблено автором на основі [9, 39]

Зазначені завдання аналізу прибутковості допомагають підприємствам отримати об'єктивну картину своєї фінансової діяльності та виявити можливості для підвищення ефективності. Оцінка стану та динаміки виручки та прибутку дозволяє відслідковувати тренди та виявляти проблемні моменти. Аналіз витрат допомагає зрозуміти, як розподіляються ресурси. Визначення рівня прибутковості

різних аспектів діяльності дає можливість порівняти їх ефективність. Аналіз впливу факторів допомагає зрозуміти, що найбільше впливає на результати. Пошук резервів підвищення прибутковості спрямований на виявлення можливостей для оптимізації. Визначення напрямків оптимізації фінансової політики допомагає знаходити шляхи для досягнення кращих фінансових результатів.

Послідовність етапів аналізу прибутковості діяльності підприємств систематизуємо на рис.1.5.

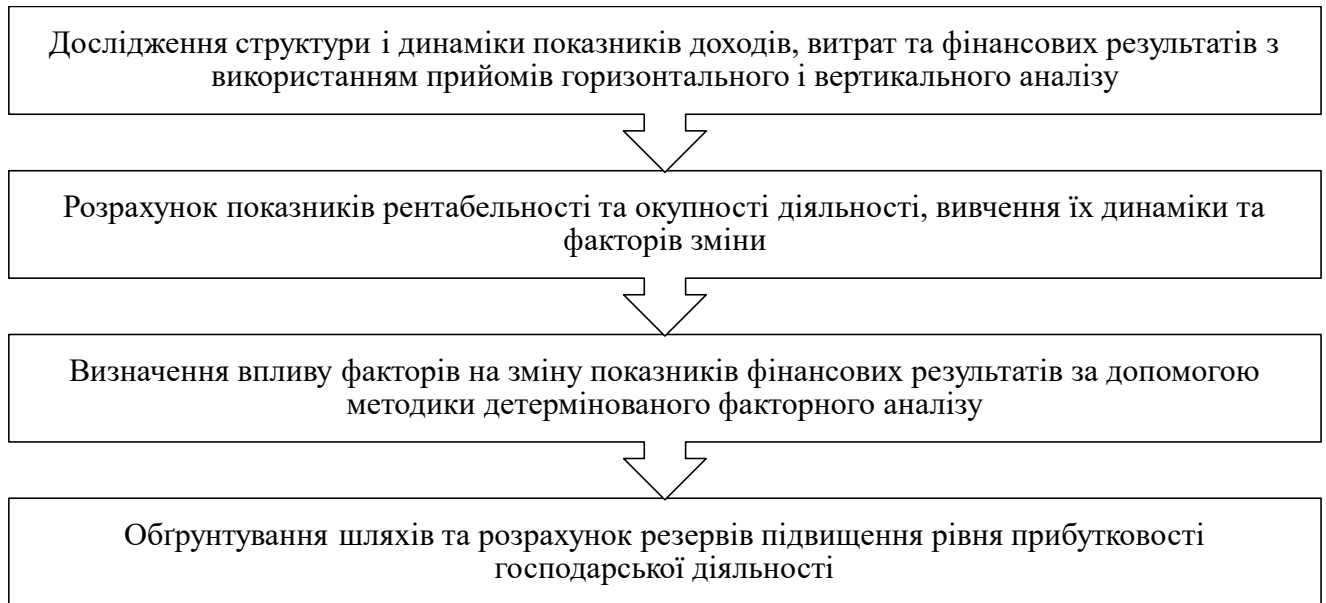


Рисунок 1.5 – Послідовність етапів аналізу прибутковості діяльності підприємств

Джерело: розроблено автором на основі [4, 16, 35]

Аналіз прибутковості діяльності підприємства включає ряд послідовних етапів, що спрямовані на систематичне вивчення та оцінку фінансових результатів та їхніх детермінант.

Перший етап аналізу прибутковості діяльності підприємства передбачає ретельне дослідження структури і динаміки показників доходів, витрат та фінансових результатів з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу. Горизонтальний аналіз дозволяє порівнювати показники фінансової звітності протягом ряду звітних періодів для виявлення тенденцій та змін у часі. Вертикальний аналіз, з свого боку, дозволяє аналізувати структуру фінансових звітів та встановлювати відсоткові співвідношення між різними компонентами [4, с.19]. Цей етап є критично важливим, оскільки він надає повну

картину фінансового стану підприємства і дозволяє зрозуміти, які саме фактори є основними рушійними силами, що впливають на фінансовий результат. Дослідження структури доходів та витрат дозволяє виявити ключові складові, що визначають прибуток підприємства, а також встановити їхні взаємозв'язки та залежності [16, с.22]. Аналіз динаміки цих показників дозволяє виявити тенденції та зміни в часі, що допомагає прогнозувати майбутні результати та вчасно реагувати на можливі ризики та проблеми. Отже, перший етап аналізу прибутковості є фундаментальним для подальшого розуміння та вдосконалення фінансової діяльності підприємства.

Другий етап аналізу прибутковості діяльності підприємства зосереджений на розрахунку ключових показників рентабельності та окупності. Систематизуємо їх в табл.1.2.

Таблиця 1.2 – Показники рентабельності та окупності діяльності підприємства

Група	Показник	Формула
Показники рентабельності щодо реалізації	Рентабельність за валовим прибутком	Валовий прибуток *100 / Чистий дохід від реалізації
	Рентабельність за операційним прибутком	Операційний прибуток *100 / Чистий дохід від реалізації
	Рентабельність за чистим прибутком	Чистий прибуток *100 / Чистий дохід від реалізації
Показники рентабельності щодо активів	Рентабельність активів	Чистий прибуток *100 / Активи
	Термін окупності активів	Середньорічна вартість активів * 365 / Чистий дохід від реалізації
	Рентабельність необоротних активів	Чистий прибуток *100 / Необоротні активи
	Термін окупності необоротних активів	Середньорічна вартість необоротних активів * 365 / Чистий дохід від реалізації
	Рентабельність оборотних активів	Чистий прибуток *100 / Оборотні активи
	Термін окупності оборотних активів	Середньорічна вартість оборотних активів * 365 / Чистий дохід від реалізації
Рентабельність щодо власного капіталу та зобов'язань	Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток *100 / Власний капітал
	Термін окупності власного капіталу	Середньорічна вартість власного капіталу * 365 / Чистий дохід від реалізації
	Рентабельність діяльності підприємства	Прибуток до оподаткування * 100 / Середній залишок власного й позикового капіталу підприємства

Продовження табл.1.2

Група	Показник	Формула
Витратні показники рентабельності	Рентабельність операційних витрат	Операційний прибуток * 100 / Операційні витрати
	Рентабельність витрат діяльності	Чистий прибуток * 100 / Загальні витрати
	Коефіцієнт адміністративних витрат	Адміністративні витрати / Собівартість реалізованої продукції
	Коефіцієнт витрат на збут	Витрати на збут / Собівартість реалізованої продукції

Джерело: розроблено автором на основі [23, 25, 30, 35]

Група показників рентабельності щодо реалізації відображає ефективність фінансової діяльності підприємства в контексті його здатності заробляти прибуток від реалізації продукції. Рентабельність за валовим, операційним та чистим прибутком вказує на відсоткове співвідношення між виручкою від реалізації та відповідним видом прибутку [35, с.190]. Ці показники допомагають оцінити ефективність управління виробничими та операційними процесами, а також здатність підприємства генерувати прибуток від своєї основної діяльності.

Показники рентабельності щодо активів вказують на ефективне використання ресурсів та капіталу підприємства. Рентабельність активів, необоротних та оборотних активів демонструють, який відсоток прибутку генерується від їхнього використання. Терміни окупності активів вказують на той час, за який активи повертаються через генерацію прибутку [30, с.89]. Ці показники є ключовими для оцінки ефективності управління активами та їх впливу на фінансові результати підприємства.

Група показників рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань відображає, який відсоток прибутку генерується від використання власного капіталу та зобов'язань. Рентабельність власного капіталу та терміни окупності вказують на ефективність використання власних коштів та капіталу, а рентабельність діяльності підприємства відображає загальну ефективність фінансової діяльності підприємства [23, с.60]. Ці показники є важливими для оцінки фінансової стійкості та здатності підприємства генерувати прибуток від своєї діяльності.

Витратні показники рентабельності відображають ефективність управління витратами підприємства. Рентабельність операційних та загальних витрат демонструє, який відсоток прибутку генерується від основних операцій та загальних витрат. Коефіцієнти адміністративних витрат та витрат на збут вказують на ефективність управління адміністративними та маркетинговими витратами відносно собівартості реалізованої продукції [25, с.151]. Ці показники допомагають підприємствам ідентифікувати та оптимізувати витрати для підвищення загальної рентабельності.

Розрахунок цих показників є важливим кроком для об'єктивної оцінки ефективності використання ресурсів та капіталу підприємства. Він дозволяє визначити, наскільки успішно підприємство генерує прибуток від своєї основної діяльності та як ефективно воно використовує свої активи та капітал. Крім того, вивчення динаміки цих показників та факторів їх зміни дозволяє зрозуміти, які саме аспекти діяльності підприємства сприяють або заважають його прибутковості, що допомагає ідентифікувати сильні та слабкі сторони бізнесу та виявляти можливості для покращення. Отже, другий етап аналізу прибутковості є ключовим для розуміння фінансової ефективності підприємства та визначення стратегій його подальшого розвитку.

Третій етап аналізу прибутковості діяльності підприємства спрямований на визначення впливу різних факторів на зміну показників фінансових результатів за допомогою методики детермінованого факторного аналізу. Ця методика дозволяє виявити ключові чинники, які визначають прибутковість підприємства, та їхній взаємозв'язок. Детермінований факторний аналіз використовується для встановлення статистичного зв'язку між різними змінними, що можуть впливати на фінансові результати підприємства, такими як цінова політика, обсяг виробництва, витрати на маркетинг чи кон'юнктура ринку. Цей аналіз дозволяє виявити, як саме ці фактори впливають на прибутковість діяльності та встановити їхній ступінь значимості [11, с.85]. Отже, третій етап аналізу прибутковості є важливим інструментом для глибшого розуміння того, які саме чинники мають найбільший вплив на фінансові результати підприємства. Це дозволяє приймати обґрунтовані

рішення щодо оптимізації бізнес-процесів та управління ресурсами з метою підвищення його прибутковості.

На заключному етапі аналізу прибутковості господарської діяльності підприємства виконується важлива задача обґрунтування шляхів та розрахунок резервів для підвищення її рівня. Цей етап охоплює ряд ключових дій, які спрямовані на знаходження оптимальних стратегій для максимізації фінансових результатів підприємства [34, с.58]. В першу чергу, проводиться визначення потенційних можливостей для оптимізації витрат, що може включати в себе аналіз ефективності використання ресурсів, виявлення можливостей для зменшення непродуктивних витрат та пошук інноваційних шляхів для зниження загальних витрат. Крім того, на даному етапі проводиться оцінка ефективності управління підприємством, що включає в себе аналіз управлінських процесів, оцінку стратегічного планування та контролю за виконанням поставлених цілей. Наступним кроком є розробка і реалізація стратегічних заходів, спрямованих на підвищення фінансових результатів підприємства, що може включати в себе запровадження нових технологій, розширення асортименту продукції, розвиток нових ринків збуту, а також покращення маркетингових стратегій [21, с.60]. Отже, заключний етап аналізу прибутковості діяльності підприємства є важливим для визначення оптимальних шляхів для її підвищення, що дозволяє здійснити комплексний та об'єктивний аналіз всіх аспектів фінансової діяльності підприємства та знайти оптимальні рішення для досягнення більш високих фінансових результатів.

Таким чином, аналіз прибутковості діяльності підприємства є складним та багатоетапним процесом, що включає в себе ретельне вивчення фінансових результатів та їхніх детермінантів. Перший етап аналізу передбачає дослідження структури і динаміки доходів, витрат та фінансових результатів з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу для отримання повної картини фінансового стану підприємства. На другому етапі проводиться розрахунок ключових показників рентабельності та окупності, що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність використання ресурсів та капіталу. Третій етап включає визначення

впливу різних факторів на фінансові результати за допомогою детермінованого факторного аналізу для виявлення ключових чинників, що визначають прибутковість підприємства. На заключному етапі обґрунтовується шляхи підвищення рівня прибутковості, включаючи в себе визначення можливостей для оптимізації витрат, підвищення ефективності управління та реалізацію стратегічних заходів. Загалом, проведений аналіз дозволяє здійснити комплексний та об'єктивний огляд фінансової діяльності підприємства та знайти оптимальні шляхи для її підвищення.

1.3 Способи підвищення прибутковості за сучасних умов діяльності підприємства

Протягом тривалого періоду вітчизняна економіка зазнає нестійкості та несподіваності через нові виклики, які виникли у зв'язку з пандемією COVID-19 та військовим конфліктом на території України. Це призвело до появи нових проблем для підприємств. У таких умовах, слід активізувати господарську діяльність та шукати ефективні інструменти для зменшення соціальної напруги і забезпечення сталого розвитку реального сектору. Однією з ключових стратегій успіху стає підвищення прибутковості. Високий рівень прибутку дозволяє забезпечити стабільність підприємства, його подальший розвиток та конкурентоспроможність на ринку. Вивчення та розуміння особливостей підвищення прибутковості стає актуальним завданням для керівництва та фахівців у сфері управління. У цьому контексті особливу роль відіграє впровадження інноваційних технологій та оптимізація виробничих процесів. Крім того, важливим є забезпечення раціонального використання ресурсів та підвищення ефективності управлінських рішень. Системний підхід до вирішення цих завдань сприятиме адаптації підприємств до сучасних викликів та їхньому довгостроковому розвитку.

Підвищення прибутковості підприємства є ключовою метою для забезпечення його стабільності та конкурентоспроможності. Для досягнення цієї

мети важливо враховувати різні умови, які можуть впливати на ефективність фінансово-господарської діяльності (рис.1.6).

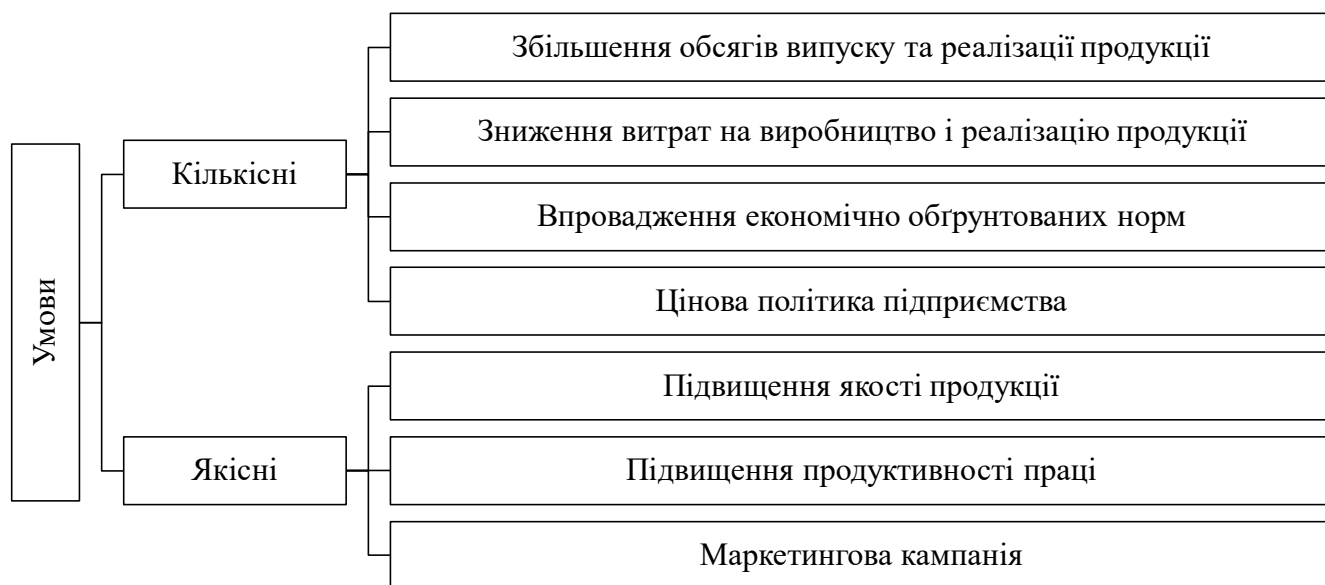


Рисунок 1.6 – Умови підвищення прибутковості діяльності підприємств

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Кількісні аспекти включають збільшення обсягів випуску та реалізації продукції. Збільшення виробничих обсягів може сприяти зростанню прибутковості шляхом збільшення обсягу реалізації та, відповідно, збільшення валового прибутку. Другою важливою кількісною умовою є зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, що може бути досягнуто шляхом оптимізації виробничих процесів, впровадження енергоефективних технологій, а також шляхом зменшення витрат на логістику та розподіл. Додатково, підвищення прибутковості підприємства може бути забезпечено впровадженням економічно обґрунтованих норм, які сприяють оптимізації витрат і раціональному використанню ресурсів [7, с.55]. Крім того, цінова політика підприємства також впливає на його прибутковість, визначаючи оптимальні цінові стратегії, які забезпечують баланс між прибутковістю та конкурентоспроможністю на ринку. Кількісні умови, враховуючи збільшення обсягів виробництва, оптимізацію витрат і ефективне управління ціновою політикою, відіграють важливу роль у досягненні підприємством бажаного рівня прибутковості.

Удосконалення прибутковості підприємства також вимагає уваги до якісних аспектів його діяльності. Першою важливою якісною умовою є підвищення якості продукції, адже висока якість товарів часто призводить до підвищення їхньої цінності для споживачів, що може сприяти зростанню прибутковості підприємства через підвищення цін або споживчого попиту. Другою важливою якісною умовою є підвищення продуктивності праці, що може бути досягнуто за допомогою вдосконалення робочих процесів, впровадження новітніх технологій та навчання персоналу [33, с.177]. Підвищення продуктивності праці дозволяє досягти більшого виробництва за менші витрати, що в свою чергу сприяє збільшенню прибутковості підприємства. Третьою важливою якісною умовою є проведення маркетингової кампанії. Ефективна реклама та маркетинг можуть допомогти підприємству збільшити свою клієнтську базу, підвищити рівень впізнаваності бренду та збільшити обсяги продажів. Це, в свою чергу, призводить до збільшення обсягів доходів та підвищення прибутковості [3, с.264]. Якісні аспекти, такі як підвищення якості продукції, підвищення продуктивності праці і проведення маркетингових кампаній, відіграють важливу роль у підвищенні прибутковості підприємства, доповнюючи кількісні стратегії.

На кожному підприємстві стратегічно необхідно планувати заходи з метою збільшення прибутку. У загальному плані такі заходи можуть включати ряд важливих напрямів.

По-перше, збільшення випуску продукції є ключовою стратегією, яка дозволяє збільшити обсяги реалізації та, відповідно, валовий прибуток. Ця стратегія базується на збільшенні кількості вироблених товарів або послуг. Підвищення обсягів виробництва може бути досягнуте шляхом розширення виробничих потужностей, удосконалення технологічних процесів, залучення додаткових ресурсів або вдосконалення управлінської ефективності. Збільшення випуску продукції відкриває нові можливості для підприємства у залученні більшого обсягу продажів. Збільшення кількості реалізованих одиниць товарів або послуг дозволяє збільшити валовий дохід підприємства [41, с.72]. При цьому величина валового прибутку зростає пропорційно збільшенню обсягів випуску

продукції. Крім того, збільшення випуску продукції може мати позитивний вплив на економію масштабів. Виробництво більшого обсягу одиниць продукції може дозволити підприємству знизити собівартість одиниці продукції через оптимізацію виробничих процесів та отримання економії на масовому виробництві [18, с.68]. Отже, збільшення випуску продукції є ефективним і стратегічно важливим способом підвищення прибутковості підприємства, оскільки воно сприяє зростанню обсягів реалізації та валового прибутку, а також може призвести до економії масштабів і зниження собівартості продукції.

По-друге, поліпшення якості продукції є важливим аспектом, що сприяє збільшенню конкурентоспроможності і може стимулювати збільшення цін на товари. Висока якість продукції стає важливим конкурентним перевагою, яка забезпечує підприємству привабливість для споживачів та сприяє підвищенню їхньої лояльності [43, с.25]. Поліпшення якості продукції веде до підвищення рівня задоволення споживачів, що може стимулювати збільшення попиту на товари підприємства. Підвищення попиту, в свою чергу, може призвести до збільшення обсягів продажів та валового доходу. Крім того, висока якість продукції може дозволити підприємству встановлювати більш високі ціни на свої товари. Споживачі готові платити за товари, які мають вищу якість, тому поліпшення якості може стимулювати збільшення цін на продукцію. Це в свою чергу призводить до збільшення маржі прибутку підприємства і відповідно – до підвищення загальної прибутковості. Отже, поліпшення якості продукції не лише забезпечує підприємству конкурентну перевагу, але і може бути ефективним інструментом для збільшення прибутковості, стимулюючи зростання попиту та дозволяючи встановлювати більш високі ціни на товари.

По-третє, реалізація зайвого устаткування чи майна або його здача в оренду може приносити додатковий дохід, сприяючи оптимізації активів підприємства. Цей підхід відображає стратегічне використання ресурсів та може сприяти підвищенню прибутковості підприємства за рахунок оптимізації його активів [20, с.290]. Продаж зайвого устаткування або майна дозволяє підприємству звільнити капітал, який може бути використаний для інших цілей, таких як інвестиції в

розвиток бізнесу або погашення боргів, що сприяє оптимізації фінансових ресурсів та покращує фінансове становище підприємства. Здача устаткування в оренду також може бути вигідною стратегією для підприємства, що дозволяє отримувати стабільний потік доходу від непотрібних активів, зменшуючи витрати на їх утримання та обслуговування. Окрім того, здача устаткування в оренду може допомогти підприємству залучити додаткові фінансові ресурси без необхідності великих інвестицій або кредитування. Отже, реалізація зайвого майна або його здача в оренду є важливою стратегією для оптимізації активів підприємства та забезпечення додаткового джерела доходу. Цей підхід допомагає підприємству використовувати ресурси більш ефективно та підвищує його прибутковість.

По-четверте, зниження собівартості продукції через більш раціональне використання ресурсів і зниження витрат є ефективним способом збільшення прибутку. Ця стратегія базується на оптимізації використання ресурсів та ефективному управлінні витратами, що в результаті дозволяє збільшити маржинальність продукції та прибуток підприємства. Більш раціональне використання ресурсів передбачає оптимізацію процесів виробництва, використання більш ефективних технологій та ресурсів, а також удосконалення управлінських практик [5, с.102]. Це може включати в себе зменшення відходів, підвищення продуктивності праці, використання альтернативних дешевших матеріалів або енергії, а також оптимізацію логістичних процесів. Зниження собівартості продукції прямо впливає на фінансові показники підприємства. Зменшення витрат на виробництво дозволяє збільшити маржинальність продукції, що збільшує валовий прибуток. При цьому зниження собівартості може також дозволити підприємству встановити більш конкурентоспроможні ціни на свою продукцію, що сприяє збільшенню обсягів продажів та ринковій позиції. Отже, зниження собівартості продукції через більш раціональне використання ресурсів і зниження витрат є ефективним способом збільшення прибутку підприємства, оскільки воно дозволяє підвищити маржинальність продукції, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стабільний ріст прибутку.

По-п'яте, диверсифікація виробництва та розширення ринку продажів можуть розширити джерела доходу та зменшити ризики. Ці стратегії передбачають розширення асортименту продукції або послуг та входження на нові ринки збуту [14, с.155]. Диверсифікація виробництва дозволяє підприємству залежати від різних джерел доходу та знижує ризик залежності від конкретного сектору чи продукту. Різноманітність продукції дозволяє підприємству адаптуватися до змін на ринку та забезпечує стабільний потік доходу навіть у випадку змін у попиті на конкретні товари чи послуги. Розширення ринку продажів також є важливою стратегією для забезпечення стабільності та зростання прибутку. Входження на нові ринки дозволяє підприємству збільшити обсяги продажів та розширити свою клієнтську базу. Крім того, це може допомогти зменшити ризик від змін на ринку та залежності від обмежених ринків збуту. Загалом, диверсифікація виробництва та розширення ринку продажів сприяють розширенню джерел доходу та зменшенню ризиків, що дозволяє підприємству забезпечити стабільність та підвищити прибутковість у довгостроковій перспективі.

Зазначені заходи тісно пов'язані з іншими стратегіями на підприємстві, спрямованими на зниження витрат, що відображає необхідність інтегрованого підходу до управління фінансами та ресурсами підприємства для досягнення максимальної прибутковості.

Таким чином, підвищення випуску продукції, поліпшення якості, реалізація зайвого устаткування або майна, зниження собівартості продукції та диверсифікація виробництва та розширення ринку продажів – усі ці стратегії мають значний потенціал для збільшення прибутковості підприємства. Збільшення випуску продукції дозволяє збільшити обсяги реалізації та валовий прибуток. Поліпшення якості продукції збільшує конкурентоспроможність та може підвищити ціни на товари. Реалізація зайвого майна або здача його в оренду генерує додатковий дохід та оптимізує активи підприємства. Зниження собівартості продукції за рахунок раціонального використання ресурсів підвищує маржинальність та прибуток. Диверсифікація виробництва та розширення ринку продажів розширюють джерела доходу та зменшують ризики. Зазначені стратегії

можуть застосовуватися окремо або в комбінації одна з одною, залежно від специфіки підприємства та його стратегічних цілей. Важливою є інтеграція цих стратегій в загальну стратегію управління підприємством з метою досягнення стійкого та стабільного росту прибутковості в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВАМПАК»

2.1 Характеристика господарської діяльності підприємства

ТОВ «ВАМПАК» є приватною юридичною особою, зареєстрованою в Україні. Компанія має код ЄДРПОУ 44993958 і розташована за адресою: місто Київ, вулиця Віскозна, будинок 32. ТОВ «ВАМПАК» є товариством з обмеженою відповідальністю, що визначає його організаційно-правову форму. ТОВ «ВАМПАК» має приватну форму власності, що свідчить про те, що її капітал належить приватним особам. Відповідно до класифікації за розміром підприємства, ТОВ «ВАМПАК» належить до категорії малих підприємств. Це означає, що компанія має обмежену кількість працівників (20 осіб) та відносно невеликі обсяги фінансових показників, що характерно для малого бізнесу.

Основним видом діяльності підприємства є виробництво тари з пластмас, що відповідає коду 22.22 КВЕД. Цей процес включає розробку, виготовлення та реалізацію різноманітної упаковки з пластику, яка використовується для зберігання, транспортування та продажу товарів у різних галузях промисловості.

Організаційна структура ТОВ «ВАМПАК» наведена на рис.2.1.

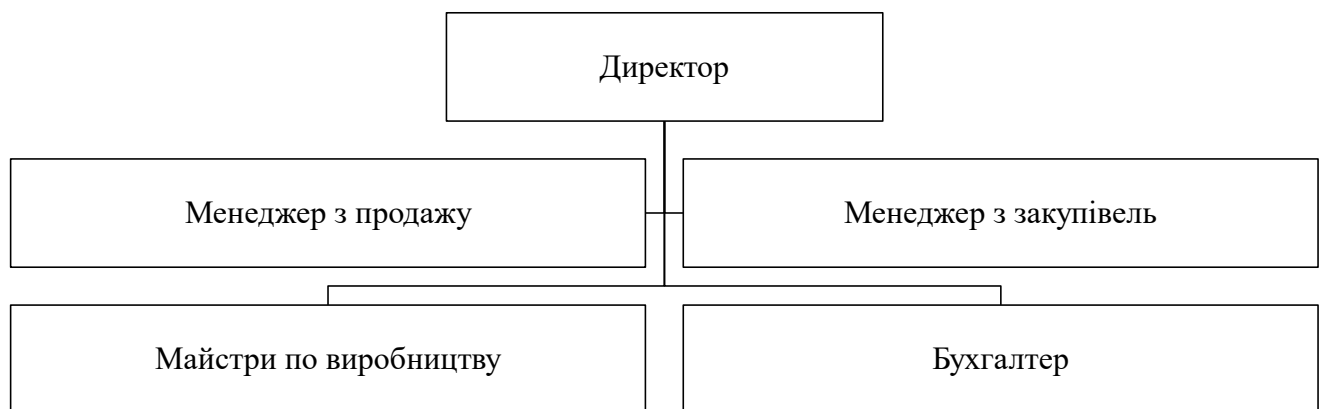


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «ВАМПАК»

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Організаційна структура ТОВ «ВАМПАК», наведена на рис.1.1, є лінійною і відображає ієрархію підпорядкування, що сприяє ефективному управлінню та прийняттю рішень. На вершині структури знаходиться директор, який відповідає за загальне керівництво компанією та стратегічне планування. Директор координує діяльність ключових менеджерів. Менеджер з продажу відповідає за реалізацію продукції, взаємодію з клієнтами та розвиток ринкових можливостей компанії. Менеджер з закупівель, у свою чергу, займається постачанням необхідних матеріалів та ресурсів, а також підтримує стосунки з постачальниками для забезпечення безперебійного виробничого процесу. Майстри по виробництву безпосередньо контролюють виробничі процеси, забезпечуючи високу якість продукції та оптимізацію виробничих витрат. Поряд з ними, в структурі також присутній бухгалтер, який відповідає за фінансову діяльність ТОВ «ВАМПАК», ведення бухгалтерського обліку та фінансову звітність.

Лінійна організаційна структура забезпечує простоту управління та чіткий розподіл відповідальності, що сприяє швидкому прийняттю рішень та підвищенню дисципліни. Вона дозволяє ефективно контролювати виконання завдань завдяки безпосередньому зв'язку між керівниками та підлеглими. Однак ця структура має обмежену гнучкість, що ускладнює адаптацію до динамічних умов бізнес-середовища. Лінійна структура також може стримувати інновації, що негативно впливає на довгострокову конкурентоспроможність організації.

В ТОВ «ВАМПАК» застосовується демократичний стиль управління, який передбачає залучення співробітників до процесу прийняття рішень, сприяє відкритому обміну інформацією та заохочує ініціативність. Такий підхід дозволяє підвищити мотивацію персоналу, стимулювати творчий підхід до вирішення завдань та сприяє створенню позитивного робочого середовища.

ТОВ «ВАМПАК» займається виробництвом пластикової тари та упаковки, включаючи пляшки, контейнери, кришки, ковпачки, промислову упаковку та упаковку для харчових і медичних виробів. Показники динаміки чистого доходу ТОВ «ВАМПАК» за асортиментними групами наведена в табл.2.1.

Таблиця 2.1 – Показники динаміки чистого доходу ТОВ «ВАМПАК» за асортиментними групами за 2021-2023 рр.

Стаття	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Приріст (зменшення) 2023/2021 рр.	
				тис. грн.	%
Пластикові пляшки та контейнери	3237	3382	2259	-978	-30,21
Упаковка для харчових продуктів	2943	3120	2109	-834	-28,34
Пластмасові кришки та ковпачки	1938	2183	1384	-554	-28,59
Промислова упаковка	1783	1839	1083	-700	-39,26
Упаковка для медичних виробів	837	938	443	-394	-47,07
Інші види діяльності	565	761	267	-298	-52,74
Всього чистий дохід від реалізації продукції	11303	12223	7545	-3758	-33,25

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналіз динаміки чистого доходу ТОВ «ВАМПАК» за асортиментними групами, наведений в табл.2.1, показує значне зменшення доходів підприємства в усіх групах продукції. Найбільший спад спостерігається у категорії «Упаковка для медичних виробів», де чистий дохід знизився на 394 тис. грн, що становить -47,07% порівняно з 2021 роком та пов'язано зі зменшенням попиту на такі вироби після пандемії COVID-19, коли потреба в медичній упаковці значно зросла, але після 2021 року попит стабілізувався на нижчому рівні. Інші асортиментні групи також зазнали значного зниження доходів, зокрема «Промислова упаковка» (-39,26%) та «Пластикові пляшки та контейнери» (-30,21%). Зниження доходів у цих категоріях викликане як загальним скороченням промислового виробництва внаслідок економічної кризи та впливу зовнішніх ринкових факторів, так і змінами в структурі попиту споживачів. Категорії «Пластмасові кришки та ковпачки» і «Упаковка для харчових продуктів» також показали негативну динаміку з показниками -28,59% і -28,34% відповідно, що є результатом зростання вартості сировини та труднощів з ланцюгами постачання, які спостерігалися у багатьох галузях під час глобальних економічних коливань. У той же час, попит на харчову упаковку міг залишатися відносно стабільним через необхідність збереження продуктів харчування, але високі ціни на матеріали та зниження купівельної

спроможності населення вплинули на зниження обсягів продажу. Загальний чистий дохід підприємства за цей період зменшився на 3758 тис. грн, що становить - 33,25%. Основними факторами такого спаду були економічна нестабільність, зміни в попиті на ринку та зростання витрат на виробництво і логістику.

Структура чистого доходу ТОВ «ВАМПАК» за асортиментними групами наведена на рис.2.2.

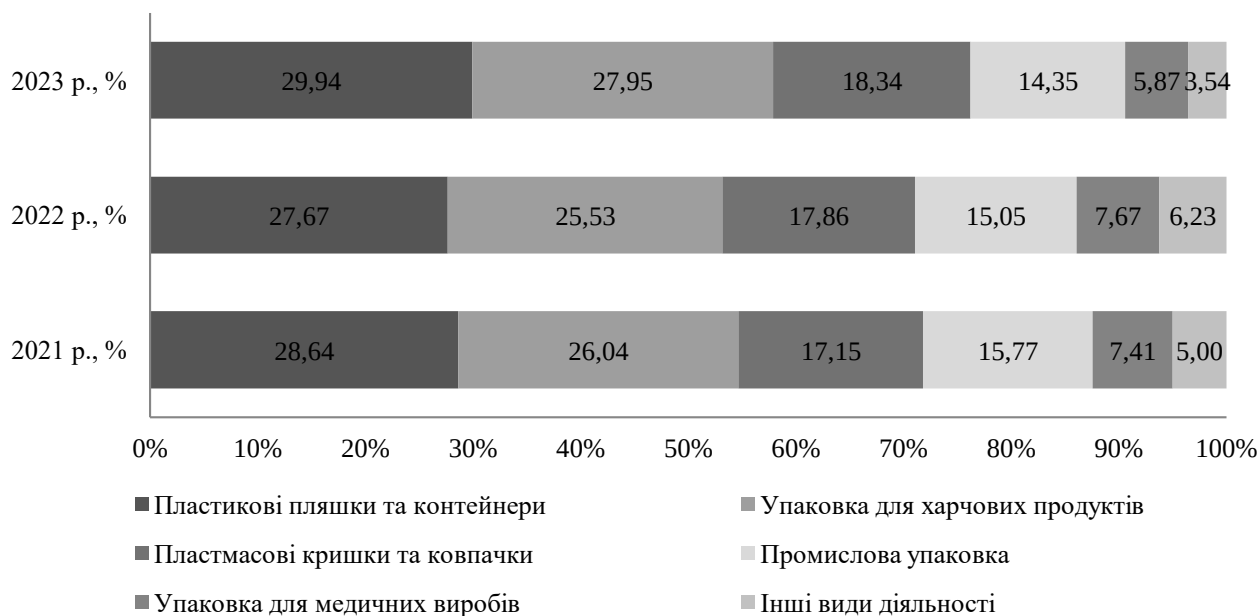


Рисунок 2.2 – Структура чистого доходу ТОВ «ВАМПАК» за асортиментними групами за 2021-2023 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Структура чистого доходу ТОВ «ВАМПАК» за асортиментними групами, наведена на рис.2.2, відображає зміну ваги кожної категорії у загальній структурі доходів компанії за 2021-2023 рр. Незважаючи на загальне зниження доходів, частка доходів від продажу пластикових пляшок і контейнерів зросла з 28,64% у 2021 році до 29,94% у 2023 році. Це свідчить про те, що попит на цю продукцію залишався відносно стабільним, а компанія змогла зберегти свої позиції в цьому сегменті. Подібна ситуація спостерігається і у групі «Упаковка для харчових продуктів», частка якої зросла з 26,04% до 27,95%. Категорії «Пластмасові кришки та ковпачки» також продемонстрували зростання частки у структурі доходу з 17,15% до 18,34%, що свідчить про стабільний попит на цей товар у різних галузях

промисловості. Водночас, частка «Промислової упаковки» поступово знижувалася з 15,77% у 2021 році до 14,35% у 2023 році. Це пов'язано з тим, що промислове виробництво скоротило свої потреби в упаковці через економічний спад. Найбільш значне зниження частки спостерігалось у категорії «Упаковка для медичних виробів», частка якої впала з 7,41% до 5,87%, що підтверджує зниження попиту після піку пандемії.

Показники динаміки активів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.2.

Таблиця 2.2 – Показники динаміки активів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Стаття	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Приріст (зменшення) 2023/2021 рр.	
				тис. грн.	%
I. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	114	0	0	-114	-100,00
Основні засоби:	1103	3574,2	4856,9	3753,9	340,34
первісна вартість	1220	3985,6	5715,9	4495,9	368,52
знос	117	411,4	859	742	634,19
Усього за розділом I	1217	3574,2	4856,9	3639,9	299,09
II. Оборотні активи					
Запаси	1072	488,3	743,1	-328,9	-30,68
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	826	1400	1500	674	81,60
Інша поточна дебіторська заборгованість	159	176,6	291,1	132,1	83,08
Гроші та їх еквіваленти	30	230,1	37,6	7,6	-
Інші оборотні активи	37	30,1	42,4	5,4	14,59
Усього за розділом II	2126	2325,1	2614,2	488,2	22,96
Баланс	3344	5899,3	7471,1	4127,1	123,42

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Динаміка активів ТОВ «ВАМПАК», наведена в табл.2.2, демонструє значні зміни у їх складі. Незавершені капітальні інвестиції зменшилися до нуля, що свідчить про завершення раніше розпочатих проектів. Основні засоби значно зросли, що відображає збільшення інвестицій у матеріальну базу ТОВ «ВАМПАК», зокрема у первісну вартість основних засобів, яка зросла на 368,52%. Водночас, знос основних засобів також суттєво збільшився на 634,19%, що вказує на інтенсивне використання та старіння обладнання. Загальна сума необоротних активів зросла на 299,09%, що демонструє стратегію ТОВ «ВАМПАК» на зміцнення матеріально-технічної бази.

У розділі оборотних активів спостерігаються неоднозначні тенденції. Запаси зменшилися на 30,68% через оптимізацію управління запасами та зменшення обсягу виробництва. Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зросла на 81,60%, що свідчить про збільшення обсягу реалізації та проблеми з отриманням платежів від клієнтів. Інша поточна дебіторська заборгованість також зросла на 83,08%, що пов'язано з розширенням діяльності ТОВ «ВАМПАК». Грошові кошти та їх еквіваленти майже не змінилися, що свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства. Усього оборотні активи зросли на 22,96%, що підтверджує позитивну динаміку розвитку.

Структура активів ТОВ «ВАМПАК» наведена на рис.2.3.

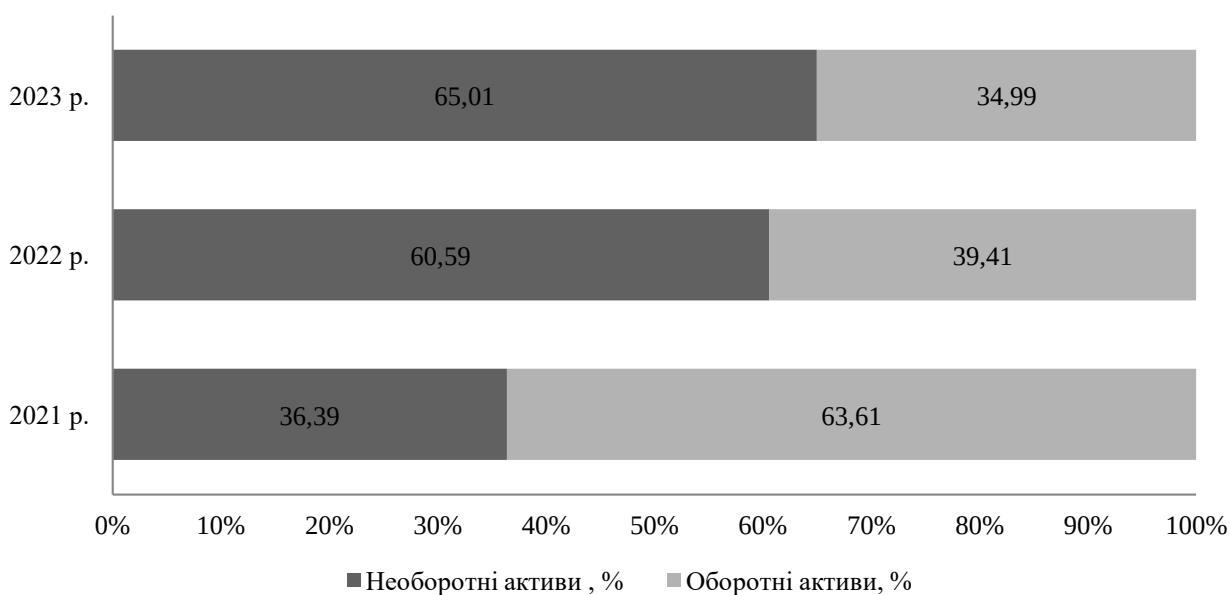


Рисунок 2.3 – Структура активів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Структура активів, наведена на рис.2.3, показує, що частка необоротних активів зросла з 36,39% у 2021 році до 65,01% у 2023 році, що свідчить про збільшення інвестицій у довгострокові активи, спрямоване на покращення виробничих потужностей та забезпечення стабільного розвитку в майбутньому. Водночас частка оборотних активів зменшилася з 63,61% до 34,99%, що є наслідком зростання частки основних засобів та інших необоротних активів у загальному обсязі активів.

Показники динаміки джерел фінансування активів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.3.

Таблиця 2.3 – Показники динаміки джерел фінансування активів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Стаття	2021 р.	2022 р.	2023 р.,	Приріст (зменшення) 2023/2021 рр.	
				тис. грн.	%
І. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1220	1220	1220	0	0,00
Нерозподілений прибуток	129	228,4	458,8	329,8	255,66
Усього за розділом І	1349	1448,4	1678,8	329,8	24,45
ІІ. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	0	2848,4	2755,2	2755,2	-
ІІІ. Поточні зобов'язання					
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1895	1523,8	1567,9	-327,1	-17,26
розрахунками з бюджетом	25	15,5	36	11	44,00
розрахунками зі страхування	3	6,8	0	-3	-100,00
розрахунками з оплати праці	17	28,9	0	-17	-100,00
Інші поточні зобов'язання	53	27,5	1433,2	1380,2	2604,15
Усього за розділом ІІІ	1994	1602,5	3037,1	1043,1	52,31
Баланс	3344	5899,3	7471,1	4127,1	123,42

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Динаміка пасивів ТОВ «ВАМПАК», наведена в табл.2.3, свідчить про зміну структури фінансування підприємства. Власний капітал зріс на 24,45% завдяки збільшенню нерозподіленого прибутку на 255,66%, що свідчить про зростання прибутковості підприємства та можливість накопичення власних коштів. Довгострокові зобов'язання з'явилися у 2022 році і становили 2848,4 тис. грн., що пов'язано з отриманням довгострокових кредитів або фінансуванням проектів, спрямованих на розвиток ТОВ «ВАМПАК».

Поточні зобов'язання ТОВ «ВАМПАК» також зазнали значних змін. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилася на 17,26%, що свідчить про покращення розрахунків з постачальниками. Зобов'язання з розрахунків з бюджетом зросли на 44%, що пов'язано зі збільшенням податкових зобов'язань. Зобов'язання з розрахунків зі страхування та оплати праці були погашені до 2023 року, що свідчить про фінансову дисципліну ТОВ «ВАМПАК».

Водночас інші поточні зобов'язання значно зросли на 2604,15%, що пов'язано з залученням додаткових фінансових ресурсів та новими зобов'язаннями перед контрагентами.

Структура джерел фінансування активів ТОВ «ВАМПАК» наведена на рис.2.4.

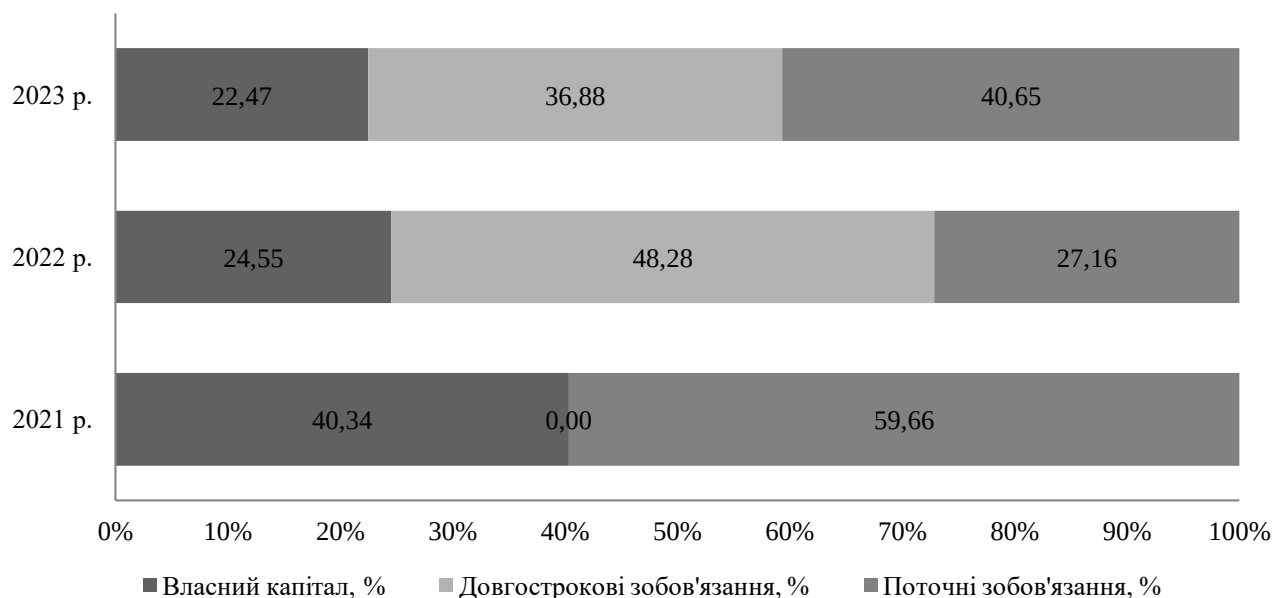


Рисунок 2.4 – Структура джерел фінансування активів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Структура джерел фінансування активів ТОВ «ВАМПАК», наведена на рис.2.4, показує, що частка власного капіталу зменшилася з 40,34% у 2021 році до 22,47% у 2023 році, що свідчить про збільшення частки зовнішніх зобов'язань у фінансуванні підприємства. Частка довгострокових зобов'язань зросла з нуля до 36,88%, що підтверджує зміну структури фінансування на користь довгострокових ресурсів. Поточні зобов'язання, хоча і зменшилися у 2022 році, знову зросли у 2023 році до 40,65%, що пов'язано з розширенням діяльності та залученням нових кредиторів.

Динаміка показників ліквідності ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Нормативні значення
Вихідні дані				
Оборотні активи, тис. грн.	2126	2325,1	2614,2	-
Запаси, тис. грн.	1072	488,3	743,1	-
Поточні зобов'язання, тис. грн.	1994	1602,5	3037,1	-
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн.	30	230,1	37,6	-
Розраховані показники				
Коефіцієнт покриття	1,07	1,45	0,86	1-3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,53	1,15	0,62	0,5-1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,14	0,01	0,1-0,2

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналізуючи динаміку показників ліквідності ТОВ «ВАМПАК», наведену в табл.2.4, можна помітити певні коливання. Коефіцієнт покриття знизився з 1,07 у 2021 році до 0,86 у 2023 році, що вказує на погіршення здатності ТОВ «ВАМПАК» покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок усіх оборотних активів та є наслідком випереджаючого зростання поточних зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс з 0,53 до 0,62, що свідчить про покращення здатності ТОВ «ВАМПАК» погашати короткострокові зобов'язання за рахунок більш ліквідних активів, таких як дебіторська заборгованість. Коефіцієнт абсолютної ліквідності залишився майже незмінним на рівні 0,01, що свідчить про низьку частку грошових коштів у структурі оборотних активів ТОВ «ВАМПАК». Загалом, ці показники відображають тенденцію до нестабільної ліквідності, яка викликана зовнішніми економічними факторами та внутрішніми фінансовими рішеннями ТОВ «ВАМПАК».

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.4. Показники фінансової стійкості ТОВ «ВАМПАК», наведені в табл.2.5, також демонструють зміни протягом 2021-2023 рр. Коефіцієнт фінансової незалежності знизився з 0,40 до 0,22, що свідчить про збільшення залежності ТОВ «ВАМПАК» від зовнішніх джерел фінансування, що підтверджується зростанням коефіцієнта фінансової залежності з 0,60 до 0,78.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Нормативні значення
Вихідні дані				
Власний капітал, тис. грн.	1349	1448,4	1678,8	-
Позиковий капітал, тис. грн.	1995	4450,9	5792,3	-
Активи, тис. грн.	3344	5899,3	7471,1	-
Довгостроковий позиковий капітал, тис. грн.	0	2848,4	2755,2	-
Розраховані показники				
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,40	0,25	0,22	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	0,60	0,75	0,78	<0,5
Коефіцієнт фінансування (заборгованості)	1,48	3,07	3,45	0.67-1,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,40	0,73	0,59	0,7-0,9

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Коефіцієнт фінансування зріс з 1,48 до 3,45, що вказує на зростання обсягу позикових коштів у структурі капіталу ТОВ «ВАМПАК». Коефіцієнт фінансової стійкості, незважаючи на зниження у 2023 році, залишається на відносно високому рівні 0,59, що свідчить про здатність підприємства покривати свої зобов'язання власним капіталом. Загалом, ці зміни вказують на підвищену фінансову залежність підприємства, що є результатом залучення додаткових кредитів для фінансування зростання та оновлення основних засобів.

Динаміка показників ефективності використання основних засобів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників ефективності використання основних засобів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	554,5	2338,6	4215,55	3661,05
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Розраховані показники				
Фондовіддача	20,38	5,23	1,79	-18,59
Фондомісткість	0,05	0,19	0,56	0,51
Рентабельність основних засобів, %	18,94	4,25	5,47	-13,47

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналіз показників ефективності використання основних засобів ТОВ «ВАМПАК», наведений в табл.2.6, показує негативні тенденції. Фондовіддача

знизилися з 20,38 у 2021 році до 1,79 у 2023 році, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів у виробництві та є наслідком зростання обсягу основних засобів без відповідного збільшення виробництва. Фондомісткість зросла з 0,05 до 0,56, що вказує на збільшення капіталовкладень в основні засоби на одиницю продукції. Рентабельність основних засобів також знизилися з 18,94% до 5,47%, що свідчить про зниження прибутковості використання основних засобів. Ці показники відображають зростання витрат на амортизацію та обслуговування основних засобів, а також можливі проблеми з їх використанням. Для покращення ситуації необхідно провести детальний аналіз причин зниження ефективності та розробити стратегії оптимізації використання основних засобів. Зокрема, це може включати оновлення обладнання, впровадження новітніх технологій та підвищення кваліфікації персоналу.

Динаміка показників ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	554,5	2338,6	4215,55	3661,05
Чисельність персоналу, осіб	20	20	20	0
Розраховані показники				
Продуктивність праці, тис. грн / особу	565,15	611,16	377,27	-187,89
Фондоозброєність	27,73	116,93	210,78	183,05

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Показники ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «ВАМПАК», наведені в табл.2.7 також зазнали змін протягом 2021-2023 рр. Продуктивність праці знизилися з 565,15 тис. грн/особу у 2021 році до 377,27 тис. грн/особу у 2023 році, що свідчить про зниження ефективності роботи працівників та є наслідком зменшення обсягів виробництва. Фондоозброєність значно зросла з

27,73 до 210,78, що свідчить про збільшення забезпечення працівників основними засобами та пов'язано з інвестиціями в нове обладнання. Загалом, ці показники вказують на необхідність покращення управління трудовими ресурсами та підвищення ефективності їх використання для досягнення стабільного зростання продуктивності праці ТОВ «ВАМПАК». Важливим аспектом є розвиток професійних навичок працівників через регулярне навчання та тренінги, що сприятиме підвищенню їхньої компетентності та продуктивності. Впровадження мотиваційних програм також може сприяти підвищенню ефективності роботи персоналу. Крім того, варто розглянути можливості автоматизації та оптимізації робочих процесів для зниження навантаження на працівників. Комплексний підхід до управління трудовими ресурсами допоможе підвищити загальну продуктивність та конкурентоспроможність ТОВ «ВАМПАК».

Таким чином, ТОВ «ВАМПАК» займається виробництвом тари з пластмас. За період 2021-2023 років спостерігається зростання основних засобів та значні зміни в оборотних активах, що свідчить про розширення виробництва та нестабільність у фінансовій діяльності. Пасиви ТОВ «ВАМПАК» характеризуються зростанням власного капіталу та значним збільшенням довгострокових і поточних зобов'язань, що вказує на залучення додаткового фінансування для розвитку.

2.2 Оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК»

Оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» є ключовим етапом для визначення фінансового стану та ефективності підприємства. Аналіз фінансових показників, таких як валовий та чистий прибуток, рентабельність продажів та активів, дозволяє оцінити здатність ТОВ «ВАМПАК» генерувати прибуток. Це допомагає виявити сильні та слабкі сторони бізнесу, а також оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на фінансові результати. Оцінка прибутковості є важливою для прийняття управлінських рішень та стратегічного

планування. Вона дозволяє визначити, які напрямки діяльності ТОВ «ВАМПАК» є найбільш успішними, та сприяє оптимізації ресурсів для максимізації прибутку.

Показники динаміки фінансових результатів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.8.

Таблиця 2.8 – Показники динаміки фінансових результатів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Стаття	2021 р., тис. грн.	2022 р., тис. грн.	2023 р., тис. грн.	Приріст (зменшення) 2023/2021 рр.	
				тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	11303	12223,2	7545,3	-3757,7	-33,25
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	10543	11160,1	6742,1	-3800,9	-36,05
Інші операційні витрати	631	943	522,2	-108,8	-17,24
Разом доходи	11303	12223,7	7545,3	-3757,7	-33,25
Разом витрати	11174	12102,6	7264,3	-3909,7	-34,99
Фінансовий результат до оподаткування	128	121,1	281	153	119,53
Податок на прибуток	23	21,8	50,6	27,6	120,00
Чистий прибуток	105	99,3	230,4	125,4	119,43

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналізуючи динаміку фінансових результатів ТОВ «ВАМПАК», наведені в табл.2.8, можна побачити значне зниження чистого доходу від реалізації продукції на 33,25%, що становить 3757,7 тис. грн. та свідчить про зменшення обсягів продажів. Собівартість реалізованої продукції ТОВ «ВАМПАК» також зменшилася на 36,05%, що вказує на оптимізацію виробничих витрат та зменшення обсягів виробництва. Інші операційні витрати зменшилися на 17,24%, що свідчить про зниження адміністративних витрат та витрат на збут. Загалом, доходи зменшилися на 33,25%, а витрати – на 34,99%, що свідчить про більш швидке скорочення витрат у порівнянні з доходами. Це призвело до збільшення фінансового результату до оподаткування на 119,53%. Чистий прибуток збільшився на 119,43%, що свідчить про покращення фінансових результатів ТОВ «ВАМПАК», незважаючи на зменшення обсягів реалізації. Компанія продемонструвала ефективне управління витратами, що дозволило досягти позитивних фінансових результатів навіть в умовах зниження доходів. Це вказує

на здатність керівництва адаптуватися до змін ринкових умов і підтримувати фінансову стабільність. Завдяки цьому, ТОВ «ВАМПАК» має добрі перспективи для подальшого розвитку та зміцнення своїх позицій на ринку.

Динаміка показників рентабельності щодо реалізації продукції ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.9.

Таблиця 2.9 – Динаміка показників рентабельності щодо реалізації продукції ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Валовий прибуток, тис.грн.	760	1063,1	803,2	43,2
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	129	120,1	281	152
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Розраховані показники				
Рентабельність реалізації за валовим прибутком, %	6,72	8,70	10,65	3,92
Рентабельність реалізації за операційним прибутком, %	1,14	0,98	3,72	2,58
Рентабельність реалізації за чистим прибутком, %	0,93	0,81	3,05	2,12

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналізуючи показники рентабельності щодо реалізації продукції ТОВ «ВАМПАК», наведені в табл.2.9, можна відзначити позитивну динаміку. Рентабельність реалізації за валовим прибутком зросла з 6,72% у 2021 році до 10,65% у 2023 році, що свідчить про підвищення прибутковості основної діяльності підприємства та є результатом зниження собівартості продукції ТОВ «ВАМПАК». Рентабельність реалізації за операційним прибутком зросла з 1,14% до 3,72%, що свідчить про покращення операційної ефективності та зниження операційних витрат. Рентабельність реалізації за чистим прибутком також зросла з 0,93% до 3,05%, що вказує на загальне покращення фінансових результатів ТОВ «ВАМПАК». Ці показники свідчать про здатність ТОВ «ВАМПАК» ефективно управляти витратами та підвищувати прибутковість навіть за умов зниження обсягів реалізації продукції.

Динаміка показників рентабельності щодо активів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.10.

Таблиця 2.10 – Динаміка показників рентабельності щодо активів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Активи, тис. грн.	3344	5899,3	7471,1	4127,1
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	2209	4621,65	6685,2	4476,2
Необоротні активи, тис. грн.	1217	3574,2	4856,9	3639,9
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	611,5	2395,6	4215,55	3604,05
Оборотні активи, тис. грн.	2126	2325,1	2614,2	488,2
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	1596,5	2225,55	2469,65	873,15
Розраховані показники				
Рентабельність активів, %	3,14	1,68	3,08	-0,06
Термін окупності активів, днів	71,33	138,01	323,39	252,06
Рентабельність необоротних активів, %	8,63	2,78	4,74	-3,88
Термін окупності необоротних активів, днів	19,75	71,54	203,93	184,18
Рентабельність оборотних активів, %	4,94	4,27	8,81	3,87
Термін окупності оборотних активів, днів	51,55	66,46	119,47	67,91

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналізуючи динаміку показників рентабельності щодо активів ТОВ «ВАМПАК», наведену в табл.2.10, можна побачити змішану картину. Рентабельність активів знизилася незначно з 3,14% у 2021 році до 3,08% у 2023 році, що вказує на стабільну ефективність використання активів для генерування прибутку. Однак, термін окупності активів значно збільшився з 71,33 днів до 323,39 днів, що свідчить про зниження швидкості повернення інвестицій в активи та викликано зростанням обсягу активів без відповідного збільшення чистого доходу. Рентабельність необоротних активів знизилася з 8,63% до 4,74%, що вказує на зниження ефективності використання довгострокових активів. Термін окупності необоротних активів збільшився з 19,75 днів до 203,93 днів, що свідчить про зростання інвестицій в довгострокові активи без швидкого повернення цих інвестицій. Рентабельність оборотних активів, навпаки, зросла з 4,94% до 8,81%,

що вказує на підвищення ефективності використання короткострокових активів. Однак, термін окупності оборотних активів також збільшився з 51,55 днів до 119,47 днів, що свідчить про зростання обсягу оборотних активів без відповідного збільшення прибутку.

Динаміка показників рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.11.

Таблиця 2.11 – Динаміка показників рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	128	121,1	281	153
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Власний капітал, тис. грн.	1349	1448,4	1678,8	329,8
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	696	1398,7	1563,6	867,6
Розраховані показники				
Рентабельність власного капіталу, %	7,78	6,86	13,72	5,94
Термін окупності власного капіталу, днів	22,48	41,77	75,64	53,16

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Рентабельність власного капіталу ТОВ «ВАМПАК», наведена в табл.2.11, демонструє позитивну динаміку, збільшившись з 7,78% у 2021 році до 13,72% у 2023 році, що свідчить про підвищення прибутковості власного капіталу та є наслідком збільшення чистого прибутку. Термін окупності власного капіталу значно збільшився з 22,48 днів до 75,64 днів, що вказує на зростання обсягу власного капіталу без відповідного збільшення чистого доходу ТОВ «ВАМПАК». Загалом, ці показники свідчать про підвищення прибутковості власного капіталу, але зниження ефективності загальної діяльності ТОВ «ВАМПАК».

Динаміка витратних показників рентабельності ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.12.

Таблиця 2.12 – Динаміка витратних показників рентабельності ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Операційний прибуток, тис. грн.	129	120,1	281	152
Операційні витрати тис. грн.	11174	12103,1	7264,3	-3909,7
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Загальні витрати, тис. грн.	11174	12102,6	7264,3	-3909,7
Адміністративні витрати, тис. грн.	123	143	121	-2
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	10543	11160,1	6742,1	-3800,9
Витрати на збут, тис. грн.	508	800	401,2	-106,8
Розраховані показники				
Рентабельність операційних витрат, %	1,15	0,99	3,87	2,71
Рентабельність витрат діяльності, %	0,94	0,82	3,17	2,23
Коефіцієнт адміністративних витрат	0,01	0,01	0,02	0,01
Коефіцієнт витрат на збут	0,05	0,07	0,06	0,01

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналізуючи витратні показники рентабельності ТОВ «ВАМПАК», наведені в табл.2.12, можна відзначити зростання рентабельності операційних витрат з 1,15% у 2021 році до 3,87% у 2023 році, що свідчить про покращення ефективності управління операційними витратами та підвищення прибутковості операційної діяльності. Рентабельність витрат діяльності також зросла з 0,94% до 3,17%, що вказує на підвищення загальної ефективності витрат ТОВ «ВАМПАК». Коефіцієнт адміністративних витрат зріс з 0,01 до 0,02, що вказує на незначне збільшення частки адміністративних витрат у загальних витратах ТОВ «ВАМПАК». Коефіцієнт витрат на збут залишився майже незмінним, збільшившись з 0,05 до 0,06, що свідчить про стабільну частку витрат на збут у загальних витратах. Загалом, ці показники свідчать про підвищення ефективності управління витратами та збільшення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК».

Двофакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.13.

Таблиця 2.13 – Двофакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
-----------	---------	---------	---------	--------------------------------

Вихідні дані				
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Активи, тис. грн.	3344	5899,3	7471,1	4127,1
Власний капітал, тис. грн.	1349	1448,4	1678,8	329,8
Розраховані показники				
Прибутковість активів	0,031	0,017	0,031	-0,001
Коефіцієнт фінансового важеля	2,479	4,073	4,450	1,971
Рентабельність власного капіталу	7,78%	6,86%	13,72%	5,94%
Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності власного капіталу 2023 р. до 2021 р. (%)				
Зміна прибутковості активів				-0,14%
Зміна коефіцієнта залежності				6,08%
Сукупний вплив				5,94%

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Аналізуючи двофакторну модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК», наведену в табл.2.13, можна побачити, що сукупний вплив на зміну рентабельності власного капіталу склав 5,94%. Основним фактором, що сприяв зростанню рентабельності, був коефіцієнт фінансової залежності, який додав 6,08%. Це свідчить про те, що підприємство збільшило використання позикового капіталу для фінансування своєї діяльності, що підвищило рентабельність власного капіталу. Водночас, зміна прибутковості активів мала негативний вплив, зменшивши рентабельність на 0,14%, що свідчить про те, що загальна прибутковість активів знизилася, незважаючи на зростання використання позикових коштів. Двофакторна модель «DuPont» показує, що зміна рентабельності власного капіталу за рахунок зміни прибутковості активів є негативною, але значний позитивний вплив має зміна коефіцієнта залежності. Це свідчить про те, що підприємство може підвищити прибутковість власного капіталу через зниження витрат та підвищення ефективності використання активів. Оптимізація управління активами, включаючи підвищення їх оборотності, може суттєво покращити фінансові показники.

Трифакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.14.

Таблиця 2.14 – Трифакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 до 2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Активи, тис. грн.	3344	5899,3	7471,1	4127,1
Власний капітал, тис. грн.	1349	1448,4	1678,8	329,8
Розраховані показники				
Чиста рентабельність продажів	0,009	0,008	0,031	0,021
Оборотність активів	3,380	2,072	1,010	-2,370
Коефіцієнт фінансового важеля	2,479	4,073	4,450	1,971
Рентабельність власного капіталу	7,78%	6,86%	13,72%	5,94%
Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності власного капіталу 2023 р. до 2021 р. (%)				
Зміна чистої рентабельності продажів				17,80%
Зміна оборотності активів				-17,94%
Зміна коефіцієнта фінансового важеля				6,08%
Сукупний вплив				5,94%

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Трифакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК», наведена в табл.2.14, показує, що сукупний вплив на зміну рентабельності власного капіталу склав 5,94%. Зміна чистої рентабельності продажів внесла позитивний вклад у рентабельність власного капіталу, збільшивши її на 17,80%. Однак, зміна оборотності активів мала негативний вплив, зменшивши рентабельність на 17,94%. Це вказує на те, що підприємство стало менш ефективно використовувати свої активи для генерування доходу. Коефіцієнт фінансового важеля, аналогічно до двофакторної моделі, сприяв зростанню рентабельності на 6,08%, підтверджуючи тенденцію до збільшення використання позикових коштів. Це вказує на необхідність зосередження зусиль на підвищенні ефективності продажів та управління витратами, що дозволить збільшити чистий прибуток.

П'ятифакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.15.

Таблиця 2.15 – П'ятифакторна модель «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
ЕВТ Прибуток до оподаткування, тис. грн.	128	121,1	281	153
ЕВІТ, тис. грн.	128	121,1	281	153
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Активи, тис. грн.	3344	5899,3	7471,1	4127,1
Власний капітал, тис. грн.	1349	1448,4	1678,8	329,8
Розраховані показники				
Фактор податкового тягаря	0,820	0,820	0,820	0,000
Тягар сплати відсотків	1,000	1,000	1,000	0,000
Рентабельність операційної діяльності	0,011	0,010	0,037	0,026
Оборотність активів	3,380	2,072	1,010	-2,370
Коефіцієнт фінансового важеля	2,479	4,073	4,450	1,971
Рентабельність власного капіталу	7,78%	6,86%	13,72%	5,94%
Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності власного капіталу 2023 р. до 2021 р. (%)				
Зміна фактора податкового тягаря				0,00%
Зміна тягаря сплати відсотків				0,00%
Зміна операційної рентабельності				17,81%
Зміна оборотності активів				-17,94%
Зміна коефіцієнта фінансового важеля				6,08%
Сукупний вплив				5,94%

Джерело: розроблено автором на основі [38]

У п'ятифакторній моделі «DuPont» рентабельності власного капіталу ТОВ «ВАМПАК», наведений в табл.2.15, сукупний вплив становив 5,94%. Основним позитивним фактором стала зміна операційної рентабельності, яка додала 17,81% до рентабельності власного капіталу. Це свідчить про покращення ефективності операційної діяльності підприємства. Негативний вплив мала зміна оборотності активів, яка знизила рентабельність на 17,94%, що підтверджує зменшення ефективності використання активів. Фактори податкового тягаря та сплати відсотків не мали впливу на зміну рентабельності, що свідчить про стабільність цих показників. Коефіцієнт фінансового важеля, як і в попередніх моделях, додав 6,08% до рентабельності. Це свідчить про те, що підприємству варто приділити увагу підвищенню операційної рентабельності через зниження операційних витрат та підвищення ефективності діяльності. Оптимізація структури капіталу, зокрема через використання кредитних ресурсів, може також позитивно вплинути на рентабельність.

Двофакторна модель рентабельності активів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.2.16.

Таблиця 2.16 – Двофакторна модель рентабельності активів ТОВ «ВАМПАК» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 рр.
Вихідні дані				
Чистий прибуток, тис. грн.	105	99,3	230,4	125,4
Активи, тис. грн.	3344	5899,3	7471,1	4127,1
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11303	12223,2	7545,3	-3757,7
Розраховані показники				
Рентабельність продажів	0,009	0,008	0,031	0,021
Оборотність активів	3,380	2,072	1,010	-2,370
Рентабельність активів	3,14%	1,68%	3,08%	-0,06%
Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності активів 2023 р. до 2021 р. (%)				
Зміна рентабельності продажів				7,18%
Зміна оборотності активів				-7,24%
Сукупний вплив				-0,06%

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Двофакторна модель рентабельності активів ТОВ «ВАМПАК», наведена в табл.2.16, показує незначне зниження рентабельності активів на 0,06%. Зміна рентабельності продажів позитивно вплинула на рентабельність активів, збільшивши її на 7,18%. Це свідчить про покращення прибутковості від реалізації продукції. Проте зміна оборотності активів мала негативний вплив, зменшивши рентабельність на 7,24%. Це свідчить про те, що ТОВ «ВАМПАК» стало менш ефективно використовувати свої активи для генерування доходу, що було викликано зростанням обсягу активів без відповідного збільшення реалізації продукції. Це вказує на необхідність підвищення рентабельності продажів через ефективне ціноутворення та зниження собівартості продукції. Підвищення оборотності активів може бути досягнуто через оптимізацію управління запасами та дебіторською заборгованістю.

Таким чином, аналіз фінансових результатів показує зниження чистого доходу від реалізації продукції на 33,25% у 2023 році, проте чистий прибуток зріс на 119,43% завдяки ефективному управлінню витратами. Рентабельність власного

капіталу значно зросла через підвищення операційної рентабельності, але рентабельність активів залишилася майже на тому ж рівні. Термін окупності активів та рентабельність необоротних активів свідчать про необхідність покращення ефективності використання активів ТОВ «ВАМПАК».

2.3 Аналіз резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства

Аналіз резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства спрямований на виявлення можливостей для покращення фінансових результатів. Він дозволяє виявити потенціал для зниження витрат та збільшення доходів, що є основою для стійкого розвитку підприємства.

Динаміка кількості підприємств-виробників тари з пластмас в Україні наведена на рис.2.5.

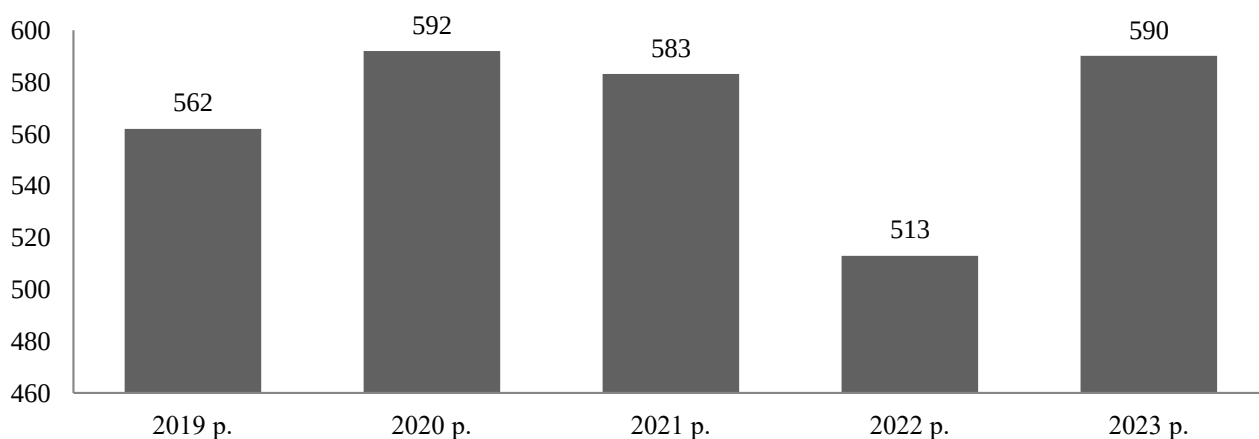


Рисунок 2.5 – Динаміка кількості підприємств-виробників тари з пластмас в Україні за 2019-2023 рр., од

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Аналіз динаміки чисельності підприємств-виробників тари з пластмас в Україні, яка наведена на рис.2.5, показує коливання. У 2019 році на ринку було 562 виробники, але у 2020 році відбулося незначне зростання до 592 підприємств. Це збільшення пов'язане зі зростаючим попитом на пластмасову упаковку, що було частково стимульовано пандемією COVID-19, яка підвищила потребу в медичній і

харчовій упаковці. У 2021 році кількість підприємств дещо знизилася до 583 через зміну ринкових умов і початкову стабілізацію після першої хвилі пандемії. Найбільший спад спостерігався у 2022 році, коли кількість підприємств зменшилася до 513, що є результатом негативних наслідків війни в Україні, економічної нестабільності та логістичних труднощів. Втрата доступу до ринків, зруйнована інфраструктура та евакуація підприємств могли змусити багатьох виробників закритися або тимчасово припинити діяльність. Проте у 2023 році кількість підприємств знову зросла до 590, що свідчить про стабілізацію та відновлення після важкого періоду. Це також пояснюється перенесенням виробничих потужностей у більш безпечні регіони країни та збільшенням попиту на пластмасову тару у зв'язку з відновленням внутрішнього ринку.

Динаміка обсягу реалізованої продукції підприємств-виробників тари з пластмас в Україні наведена на рис.2.6.

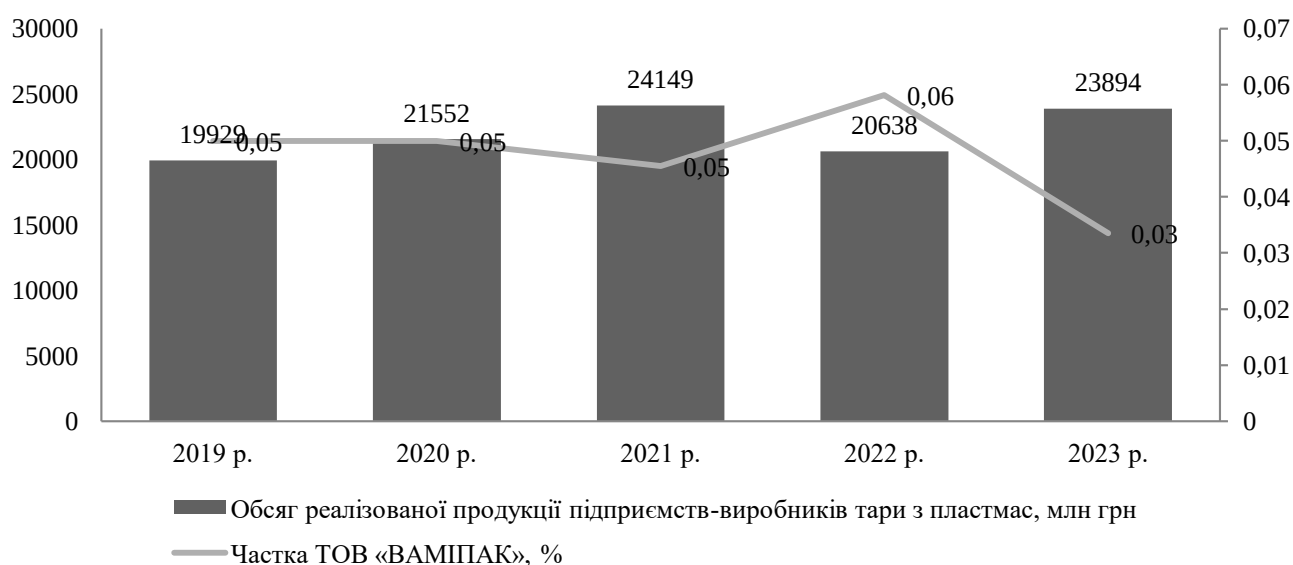


Рисунок 2.6 – Динаміка обсягу реалізованої продукції підприємств-виробників тари з пластмас в Україні за 2019-2023 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Аналіз динаміки обсягу реалізованої продукції підприємств-виробників тари з пластмас, наведеної на рис.2.6, також свідчить про значні коливання. У 2019 році підприємства реалізували продукції на суму 19929 млн грн, а у 2020 році цей показник зріс до 21552 млн грн, що було зумовлено підвищеним попитом на пластмасову тару в умовах пандемії. У 2021 році обсяг реалізації продовжив

зростати, досягнувши 24149 млн грн, що свідчить про посилення позицій галузі на ринку завдяки стабільному попиту на упаковку. Проте у 2022 році спостерігається різкий спад обсягу реалізованої продукції до 20638 млн грн, що, безсумнівно, стало наслідком воєнних дій та зниження промислового виробництва в Україні. Це також пов'язано з руйнуванням виробничих потужностей і тимчасовою втратою ринків збуту через загальну економічну кризу. У 2023 році обсяг реалізованої продукції відновився до рівня 23894 млн грн, що свідчить про поступове відновлення галузі, попри складні економічні умови. Частка ТОВ «ВАМПАК» на ринку залишалася стабільною на рівні 0,05% у 2019-2021 рр., проте у 2022 році вона зросла до 0,06% через закриття деяких конкурентів або адаптацію компанії до нових умов ринку. У 2023 році частка ТОВ «ВАМПАК» знизилася до 0,03%, що свідчить про втрату позицій на ринку через загальне зниження попиту та посилення конкуренції з боку інших виробників.

Лідери ринку виробництва тари з пластмас наведені на рис.2. 7.

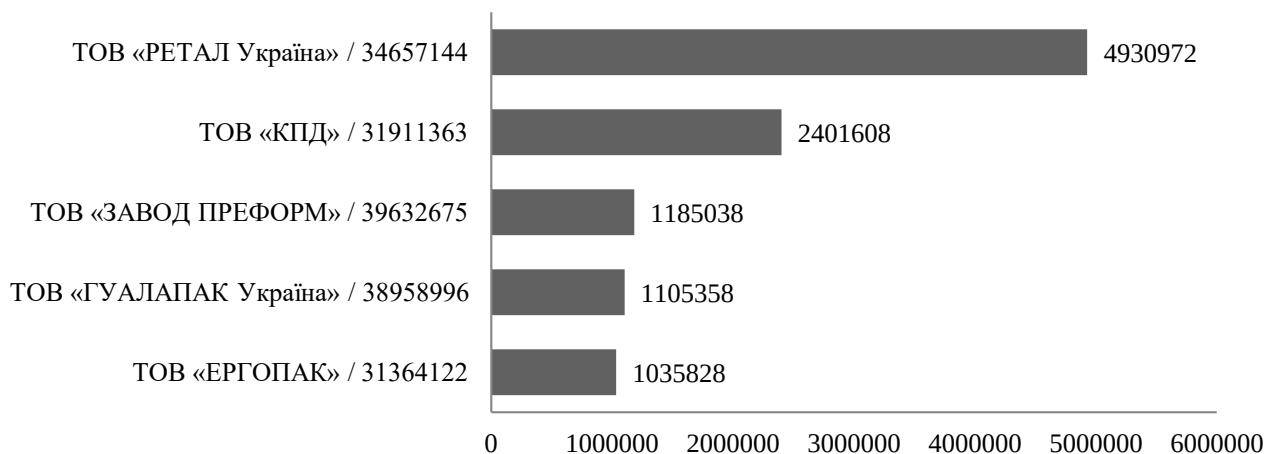


Рисунок 2.7 – Лідери ринку виробництва тари з пластмас в Україні в 2023 р., тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Як бачимо з рис.2.7, у 2023 році лідером ринку виробництва тари з пластмас в Україні за обсягом доходу стало ТОВ «РЕТАЛ Україна», яке досягло показника 4931 млн. грн, значно випереджаючи конкурентів. Друге місце зайняло ТОВ «КПД» із доходом 2402 млн. грн, що також демонструє суттєвий відрив від інших учасників. Решта компаній, зокрема ТОВ «ЗАВОД ПРЕФОРМ», ТОВ

«ГУАЛАПАК Україна» та ТОВ «ЕРГОПАК», показали відносно схожі результати, з доходами у межах 1036 – 1185 млн. грн. Це свідчить про значну концентрацію доходів у кількох провідних гравців ринку, тоді як інші підприємства відстають за масштабами діяльності.

Для виявлення резервів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» скористаємось методом SWOT-аналізу. Вихідна матриця SWOT-аналізу наведена в табл.2.17.

Таблиця 2.17 – Вихідна матриця SWOT-аналізу ТОВ «ВАМПАК»

Сильні сторони	Слабкі сторони
– Ефективна логістика. – Досвід у виготовленні індивідуальних замовлень дозволяє створювати продукцію за індивідуальними вимогами клієнтів. – Впроваджені системи контролю якості гарантують відповідність продукції стандартам, що підвищує довіру клієнтів. – Професійні працівники здатні ефективно використовувати сучасне обладнання та впроваджувати інноваційні рішення. – Гнучка цінова політика, що допомагає залишатися конкурентоспроможною.	– Обмежений асортимент продукції. – Відсутність інтернет-магазину або платформи для зручного замовлення продукції ускладнює доступ клієнтів до продукції. – Недостатнє використання сучасних технологій автоматизації маркетингу – Висока енергоємність продукції, що збільшує собівартість продукції. – Недостатній рівень автоматизації виробництва.
Можливості	Загрози
– Підвищення впізнаваності бренду через діджитал-маркетинг. – Вихід на зовнішні ринки. – Інвестиції у створення упаковки з біорозкладних матеріалів. – Поява нових постачальників може знизити витрати на виробництво. – Демонстрація продукції на виставках сприятиме залученню партнерів і клієнтів. – Впровадження інноваційних рішень у виробництво.	– Підвищення тарифів на електроенергію та інші енергоресурси. – Вимоги до зниження вуглецевого сліду продукції можуть потребувати значних інвестицій у модернізацію обладнання. – Збільшення конкурентних переваг та зниження вартості товарів-субститутів – Інноваційні рішення на ринку. – Зростання попиту на більш функціональні чи екологічні рішення.

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Наведений в табл. 2.17 SWOT-аналіз ТОВ «ВАМПАК» свідчить про наявність як сильних сторін, так і проблем, які можуть впливати на ефективність діяльності підприємства. Серед основних переваг компанії варто виділити ефективну логістику, високий рівень контролю якості та професійність персоналу,

які дозволяють швидко реагувати на запити ринку та забезпечувати високу довіру клієнтів. Гнучка цінова політика та досвід у виготовленні індивідуальних замовлень створюють додаткові конкурентні переваги. Ці сильні сторони дають змогу ТОВ «ВАМПАК» утримувати свої позиції навіть у конкурентному середовищі.

Водночас обмежений асортимент продукції та відсутність сучасних платформ для онлайн-продажу обмежують доступ ТОВ «ВАМПАК» до нових сегментів ринку. Разом з тим, висока енергоємність продукції та недостатній рівень автоматизації виробництва підвищують собівартість і знижують прибутковість. Відсутність активної маркетингової діяльності також впливає на впізнаваність ТОВ «ВАМПАК» серед потенційних клієнтів.

Одним із ключових напрямків розвитку ТОВ «ВАМПАК» є вихід на зовнішні ринки та залучення нових клієнтів через використання інструментів діджитал-маркетингу. Розробка біорозкладної упаковки дозволить ТОВ «ВАМПАК» зайняти перспективну нішу екологічної продукції, відповідаючи сучасним трендам. Участь у галузевих виставках та впровадження інноваційних рішень у виробництво можуть значно підвищити конкурентоспроможність. Крім того, це допоможе компанії підвищити конкурентоспроможність, враховуючи посилення попиту на екологічні рішення.

З іншого боку, ТОВ «ВАМПАК» стикається із загрозами, такими як зростання тарифів на енергоносії, посилення екологічних стандартів та збільшення конкурентних переваг з боку товарів-субститутів. Для підтримання стійкості необхідно інвестувати у модернізацію виробництва та адаптацію до нових вимог ринку. Вчасне реагування на ці виклики стане важливим фактором забезпечення довгострокової стабільності компанії.

Загалом, ТОВ «ВАМПАК» має потенціал для зростання, але для його реалізації потрібна стратегічна робота над усуненням слабких сторін і використанням наявних можливостей.

На основі проведеного аналізу побудуємо стратегічну матрицю (табл.2.18).

Таблиця 2.18 – Стратегічна матриця SWOT-аналізу ТОВ «ВАМПАК»

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	– Використовувати ефективну логістику для швидкого освоєння нових зовнішніх ринків. – Запроваджувати нові види біорозкладної упаковки, підкріплюючи це високим рівнем контролю якості. – Розширювати клієнтську базу через участь у галузевих виставках, використовуючи досвід у виготовленні індивідуальних замовлень.	– Використовувати професійність працівників та контроль якості для адаптації продукції до нових екологічних стандартів. – Оптимізувати витрати завдяки гнучкій ціновій політиці, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку в умовах зростання тарифів. – Створювати інноваційні рішення для протидії збільшенню конкурентних переваг товарів-субститутів.
Слабкі сторони	– Розробити інтернет-магазин та інші цифрові платформи для залучення клієнтів і підвищення впізнаваності бренду через діджитал-маркетинг. – Інвестувати в автоматизацію виробництва для створення нових видів продукції, що задовольняють потреби екологічних та функціональних рішень. – Використовувати знижки та акції для розширення асортименту продукції і залучення нових клієнтів.	– Інвестувати в енергоефективні технології для зниження енергоємності та відповідності новим екологічним стандартам. – Впроваджувати сучасні технології автоматизації маркетингу для протидії тиску конкурентів на ринку. – Проводити аналіз конкурентного середовища для випередження впровадження інноваційних рішень товарів-субститутів.

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Наведена в табл.2.18 стратегічна матриця SWOT-аналізу ТОВ «ВАМПАК» демонструє потенціал підприємства до зростання за умови реалізації відповідних стратегій. Поєднання сильних сторін, таких як ефективна логістика, професійний персонал і високий контроль якості, із можливостями виходу на нові ринки та створення екологічної продукції, відкриває перспективи для підвищення конкурентоспроможності. Водночас гнучка цінова політика може допомогти у збереженні рентабельності навіть за умов посилення конкурентного тиску. Важливо використовувати досвід у виготовленні індивідуальних замовлень для розширення клієнтської бази через участь у виставках та інші маркетингові активності.

Разом із тим, слабкі сторони, такі як обмежений асортимент, висока енергоємність та відсутність автоматизації виробництва, потребують невідкладної уваги. Інвестиції в автоматизацію, модернізацію обладнання та розвиток цифрових каналів продажу дозволять не лише зменшити витрати, а й посилити позиції компанії на ринку. Успішна адаптація до вимог екологічних стандартів стане

важливим кроком для збереження конкурентоздатності у довгостроковій перспективі.

Загрози, такі як зростання тарифів, розвиток товарів-субститутів та посилення екологічних вимог, вимагають проактивного підходу та постійного моніторингу ринку. Реалізація інноваційних рішень і випереджувальні дії у впровадженні нових технологій дозволять нейтралізувати ці виклики. Стратегічний підхід до управління слабкими сторонами та загрозами у поєднанні з використанням сильних сторін і можливостей забезпечить сталий розвиток ТОВ «ВАМПАК» у динамічному ринковому середовищі.

Для ТОВ «ВАМПАК» запропоновані ключові напрями розвитку спрямовані на підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності та розширення ринкових можливостей (рис.2.8).

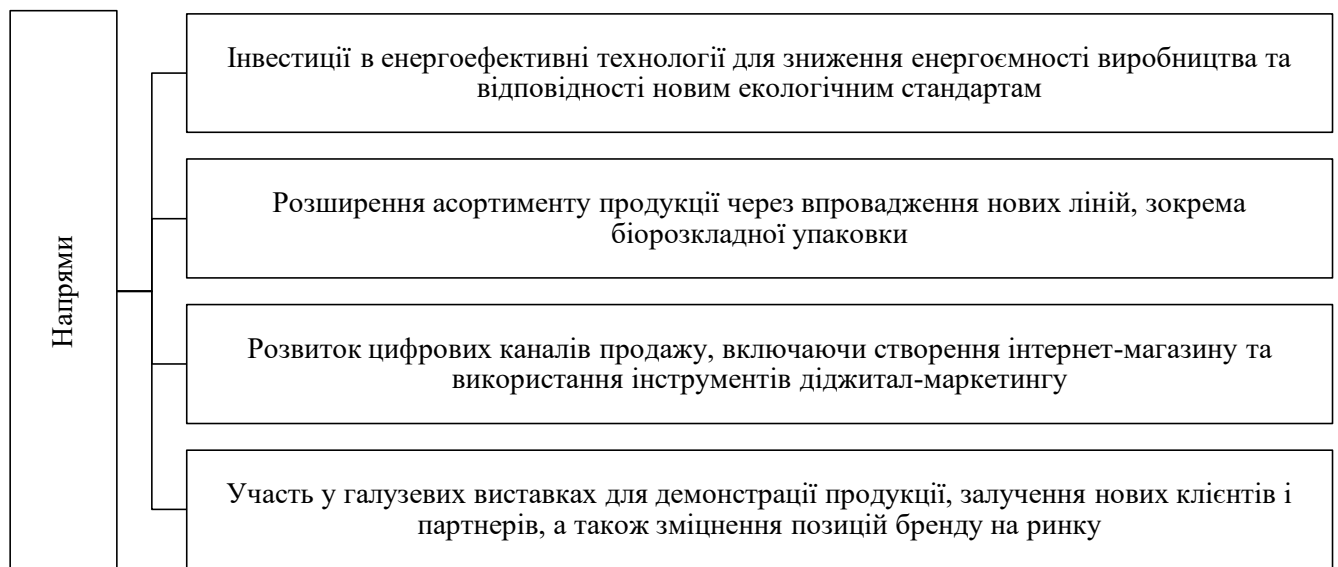


Рисунок 2.8 – Напрями розвитку ТОВ «ВАМПАК» для підвищення прибутковості діяльності

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Інвестиції в енергоефективні технології є пріоритетом, адже вони дозволять знизити енергоємність виробничих процесів, відповідати сучасним екологічним стандартам і зменшити собівартість продукції. Це сприятиме не лише підвищенню рентабельності, але й покращенню іміджу компанії як екологічно відповідального виробника. Розширення асортименту продукції, зокрема впровадження біорозкладної упаковки, дозволить ТОВ «ВАМПАК» зайняти перспективну нішу

екологічних рішень, що особливо актуально в умовах зростання попиту на екологічну продукцію. Додатковим напрямом є розвиток цифрових каналів продажу, таких як інтернет-магазин і діджитал-маркетинг, що забезпечить більшу доступність продукції для клієнтів, підвищить впізнаваність бренду та сприятиме залученню нових споживачів. Участь у галузевих виставках надасть можливість демонструвати продукцію широкій аудиторії, встановлювати нові партнерства та зміцнювати позиції на ринку. Всі ці напрями разом створюють комплексний підхід до розвитку компанії, який враховує поточні виклики та можливості ринку.

Реалізація цих напрямів дозволить ТОВ «ВАМПАК» адаптуватися до змін зовнішнього середовища, посилити свої конкурентні позиції та забезпечити стаке зростання у довгостроковій перспективі. Серед чотирьох запропонованих напрямів виберемо найдоцільнішу методом експертних оцінок (табл.2.19).

Таблиця 2.19 – Ранжування запропонованих заходів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК»

Захід	Експерт			
	Директор ТОВ «ВАМПАК»	Менеджер з продажу	Менеджер з закупівель	Бухгалтер
Інвестиції в енергоефективні технології	1	1	2	1
Розширення асортименту продукції	2	2	1	2
Розвиток цифрових каналів продажу	3	4	3	3
Участь у галузевих виставках	4	3	4	4

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Для оцінки узгодженості думок експертів розрахуємо коефіцієнт конкордації (табл.2.20).

Таблиця 2.20 – Розрахунок коефіцієнта конкордації для ранжування заходів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК»

Захід	Експерти				Сума рангів	d	d ²
	Директор ТОВ «ВАМПАК»	Менеджер з продажу	Менеджер з закупівель	Бухгалтер			
Інвестиції в енергоефективні технології	1	1	2	1	5	-5	25

Розширення асортименту продукції	2	2	1	2	7	-3	9
Розвиток цифрових каналів продажу	3	4	3	3	13	3	9
Участь у галузевих виставках	4	3	4	4	15	5	25
Сума	10	10	10	10	40		68
Коефіцієнт конкордації	$(12 \cdot 68) / (4^2(4^3 - 4)) = 0,85$						

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Розрахунок коефіцієнта конкордації $W = 0,85$ свідчить про високий ступінь узгодженості думок експертів, що підтверджує об'єктивність отриманих результатів. Визначимо показники вагомості розглянутих заходів (табл.2.21).

Таблиця 2.21 – Матриця перетворених рангів запропонованих заходів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК»

Захід	Експерти				Сума рангів	Вага, %
	Директор ТОВ «ВАМПАК»	Менеджер з продажу	Менеджер з закупівель	Бухгалтер		
Інвестиції в енергоефективні технології	3	3	2	3	11	45,83
Розширення асортименту продукції	2	2	3	2	9	37,5
Розвиток цифрових каналів продажу	1	0	1	1	3	12,5
Участь у галузевих виставках	0	1	0	0	1	4,27
Сума					24	1

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Оцінка вагомості запропонованих заходів показала, що інвестиції в енергоефективні технології мають найбільшу вагу (45,83%), що ще раз підтверджує їх ключову роль у стратегії підприємства. Другим за значенням є розширення асортименту продукції з вагою 37,5%, що демонструє його важливість для підвищення конкурентоспроможності. Вагомість розвитку цифрових каналів продажу становить 12,5%, а участь у галузевих виставках – 4,27%, що свідчить про їхній допоміжний, але все ж значущий вплив. Загалом результати аналізу

підтверджують необхідність концентрації зусиль підприємства на найбільш вагомих напрямках для забезпечення максимального економічного ефекту.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВАМПАК»

3.1 Організаційні та ресурсні аспекти проєкту підвищення прибутковості діяльності підприємства

Проєктом підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» обрано інвестиції в енергоефективні технології, оскільки цей захід має найвищий пріоритет серед експертів і вагомість у стратегії розвитку. Реалізація цього проєкту дозволить знизити енергоємність виробництва, зменшити собівартість продукції, підвищити прибутковість та адаптувати підприємство до сучасних екологічних стандартів. В умовах глобального переходу до енергоефективних технологій та сталого розвитку, особливо важливим для виробничих підприємств є зниження витрат на енергоресурси та мінімізація впливу на навколишнє середовище. Для ТОВ «ВАМПАК», яке займається виробництвом пластмасової тари, ключовою є оптимізація виробничих витрат, зокрема енергоємних процесів, що можуть стати значним джерелом економії та підвищення прибутковості. Одним із ефективних рішень є впровадження мережевої сонячної електростанції потужністю 250 кВт від Solar Garden, яка забезпечить суттєве зниження витрат на електроенергію [24]. Співпраця з компанією Solar Garden, яка спеціалізується на встановленні сонячних електростанцій, дозволить ТОВ «ВАМПАК» отримати надійне та довготривале джерело енергії з використанням сучасних технологій.

Основна перевага встановлення сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» полягає у значному зниженні витрат на електроенергію. Річне споживання підприємства становить приблизно 305 МВт·год, що призводить до значних витрат на оплату електроенергії. Встановлення сонячної електростанції потужністю 250 кВт дозволить генерувати 308197 кВт/год електроенергії на рік, що покриє 100% річних потреб підприємства. Це не лише зменшить залежність від

зовнішніх постачальників електроенергії, але й дозволить уникнути ризиків підвищення тарифів у майбутньому.

Особливу увагу слід звернути на актуальність енергозабезпечення в умовах військового стану та частих блекаутів в Україні, що стали поширеними через пошкодження критичної енергетичної інфраструктури. В таких умовах підприємства, залежні від централізованих постачальників електроенергії, стикаються з ризиком зупинки виробничих процесів через тривалі відключення електроенергії. Це може суттєво вплинути на роботу ТОВ «ВАМПАК», зупиняючи або уповільнюючи виробництво, що призводить до втрат доходу та збільшення витрат на відновлення виробничих циклів. Встановлення сонячної електростанції допоможе знизити ризики, пов'язані з відключенням електроенергії, оскільки підприємство матиме можливість самостійно виробляти електроенергію в світлий час доби. Мережева сонячна електростанція повністю замінить потребу в централізованому постачанні, що може значно зменшити негативний вплив блекаутів.

Іншою важливою перевагою є екологічність такого рішення. Сонячна електростанція не спричиняє викидів шкідливих речовин в атмосферу, що відповідає світовим стандартам сталого розвитку та сприяє зменшенню вуглецевого сліду підприємства [50, с.11]. У сучасних умовах все більше компаній, особливо в Європі, звертають увагу на «зелені» рішення, що підвищує репутацію підприємства на ринку. Впровадження сонячної електростанції може стати конкурентною перевагою для ТОВ «ВАМПАК», особливо при співпраці з міжнародними партнерами, для яких екологічні стандарти є важливим критерієм.

Мережева сонячна електростанція має кілька ключових особливостей. Вона працює в синхронізації з загальною енергосистемою і не потребує акумуляторів для зберігання енергії [52, с.5]. Це означає, що ТОВ «ВАМПАК» може використовувати електроенергію, вироблену сонячними панелями, безпосередньо для живлення своїх процесів у денний час, коли відбувається основна генерація. У випадку, коли виробленої енергії буде більше, ніж споживає підприємство, її надлишок може бути переданий в загальну мережу на умовах «зеленого» тарифу.

Це створює додаткові можливості для отримання доходу від виробництва електроенергії. Крім того, сонячні панелі та інвертори, запропоновані Solar Garden, мають високу надійність та тривалий термін експлуатації. Панелі Longi LR5-72HTH 580W мають гарантію на 25 років, а інвертори Huawei SUN2000-100KTL-M2 – на 20 років [24]. Це забезпечує тривалу безперебійну роботу електростанції без необхідності значних вкладень в обслуговування.

Впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» потребує ретельного планування та послідовного виконання низки етапів. На рис.3.1 наведено основні етапи, які слід пройти для успішної реалізації проекту.



Рисунок 3.1 – Етапи впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК»

Джерело: розроблено автором на основі [50, 52]

Впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» вимагає ретельного планування та поетапної реалізації. Перш за все, необхідно провести аналіз потреб підприємства, який включає оцінку поточного споживання електроенергії та прогнозування можливих змін у майбутньому. На основі цієї

інформації визначається оптимальна потужність станції. Важливим кроком є техніко-економічне обґрунтування (ТЕО), яке дозволяє оцінити економічну доцільність проекту, зокрема його витрати, термін окупності та можливий економічний ефект. Одночасно проводиться аналіз місцевості для вибору оптимального місця встановлення панелей, враховуючи такі фактори, як сонячна інсоляція, кут нахилу поверхні та наявність перешкод. Після цього розробляється технічний проект, який охоплює детальний план розміщення всіх компонентів системи, включно з панелями, інверторами, електричними з'єднаннями та системами захисту. Визначається необхідна кількість обладнання, зокрема сонячних панелей і інверторів. Для забезпечення максимальної ефективності та надійності обираються високоефективні панелі Longi LR5-72HTN 580W та інвертори Huawei SUN2000-100KTL-M2.

Важливим етапом є оформлення документації для отримання всіх необхідних дозволів на встановлення станції та її підключення до електромереж, що включає узгодження з місцевими органами влади та енергетичними компаніями, а також, у разі мережевої електростанції, домовленості щодо передачі надлишкової енергії в загальну мережу. Після затвердження проекту здійснюється закупівля обладнання та його доставка на об'єкт, де організовується безпечне зберігання до початку монтажних робіт. Монтажні роботи починаються з підготовки майданчика, включаючи очищення території та встановлення кріплень для панелей. Оскільки установка проводиться на даху будівлі, перевіряється здатність конструкції витримувати додаткове навантаження. Встановлюються панелі та інвертори, після чого система підключається до електромережі підприємства, а також до загальної мережі [47, с.463]. Установлюються автоматичні вимикачі та системи захисту для забезпечення безпеки та надійної роботи станції. Після монтажу проводиться тестування всіх компонентів системи, щоб переконатися у коректності її роботи, зокрема у генерації, перетворенні та передачі електроенергії на виробничі лінії підприємства. Проводяться пусконаладжувальні роботи, перевіряються з'єднання та системи захисту. Також здійснюється моніторинг ефективності генерації електроенергії в реальних умовах.

Для забезпечення ефективної експлуатації системи проводиться навчання персоналу підприємства. Підготовлені також детальні інструкції з технічного обслуговування та дій у випадку непередбачуваних ситуацій.

Завершальний етап включає остаточну оцінку проекту та здачу електростанції в експлуатацію. Компанія Solar Garden надає повний супровід процесу на всіх етапах, гарантуючи успішну реалізацію проекту.

Діаграма Ганта наведена в табл.3.1.

Таблиця 3.1 – Діаграма Ганта впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК»

Етап	Тиждень									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Підготовчий етап										
Аналіз потреб підприємства										
Техніко-економічне обґрунтування										
Аналіз місцевості										
2. Проектування системи										
Розробка технічного проекту										
Розрахунок потужностей										
Вибір технологічного рішення										
3. Отримання дозволів та узгоджень										
Оформлення документації										
Узгодження з енергопостачальником										
4. Закупівля та постачання обладнання										
Закупівля обладнання										
Доставка та зберігання обладнання										
5. Монтажні роботи										
Підготовка майданчика										
Монтаж панелей та інверторів										
Встановлення систем захисту та електрофурнітури										
6. Тестування та пусконаладжувальні роботи										
Тестування системи										
Пусконаладжувальні роботи										
Перевірка ефективності генерації										
7. Навчання персоналу										
Навчання персоналу підприємства										
Підготовка інструкцій										
8. Остаточна здача проекту										

Джерело: розроблено автором на основі [50, 52]

Проект впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» розпочнеться 1 лютого 2025 року і триватиме 10 тижнів, включаючи всі необхідні

етапи від підготовки до остаточної здачі проекту. Процес поділяється на кілька послідовних фаз, кожна з яких має чітко визначені терміни виконання. Підготовчий етап займе 1 тиждень, Проектування триватиме до кінця 2-го тижня. Отримання всіх необхідних дозволів та узгоджень заплановано на 3-й і 4-й тижні, після чого розпочнеться закупівля обладнання. Закупівля та доставка обладнання відбуватимуться на 5-му тижні. Одразу після цього, починаючи з 6-го тижня, будуть проведені монтажні роботи, включаючи підготовку майданчика, встановлення панелей, інверторів та систем захисту. Навчання персоналу відбудеться впродовж 9-го та 10-го тижнів, під час якого працівників ТОВ «ВАМПАК» ознайомлять з правилами експлуатації та обслуговування електростанції. Заключний етап – здача проекту в експлуатацію – заплановано на останній, 10-й тиждень, після завершення всіх робіт і перевірок. Загалом, повний цикл проекту від аналізу потреб до остаточної здачі триватиме 10 тижнів, забезпечуючи систематичний та поетапний підхід до реалізації сонячної електростанції для підприємства.

Матриця відповідальності RACI наведена в табл.3.2.

Таблиця 3.2 – Матриця відповідальності RACI впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК»

Етап впровадження	Директор	Менеджер з продажу	Менеджер з закупівель	Майстри по виробництву	Бухгалтер
Аналіз потреб підприємства	A	C	I	R	I
Техніко-економічне обґрунтування	A	I	C	R	I
Аналіз місцевості	C	C	I	R	-
Розробка технічного проекту	A	C	C	R	-
Розрахунок потужностей	A	I	C	R	-
Вибір технологічного рішення	A	I	C	R	I
Оформлення документації	A	I	R	C	I
Узгодження з енергопостачальником ³	A	I	R	C	-
Закупівля обладнання	A	I	R	C	I
Доставка та зберігання обладнання	C	I	R	C	-

Продовження табл. 3.2

Етап впровадження	Директор	Менеджер з продажу	Менеджер з закупівель	Майстри по виробництву	Бухгалтер
-------------------	----------	--------------------	-----------------------	------------------------	-----------

Підготовка майданчика	A	I	I	R	-
Монтаж панелей та інверторів	A	I	C	R	-
Встановлення систем захисту	A	I	C	R	-
Тестування системи	A	I	C	R	-
Пусконаладжувальні роботи	A	I	C	R	-
Перевірка ефективності генерації	A	I	C	R	-
Навчання персоналу підприємства	A	C	C	R	-
Підготовка інструкцій	A	I	C	R	-
Остаточна здача проекту	A	C	C	R	I

Джерело: розроблено автором на основі [50, 52]

R (Responsible) – відповідальний за виконання завдання.

A (Accountable) – підзвітний, тобто той, хто затверджує або відповідає за результат.

C (Consulted) – консультації, роль надає поради, важливі для виконання завдання.

I (Informed) – інформування, особа, яку необхідно інформувати про прогрес чи результат завдання.

Матриця відповідальності RACI для впровадження сонячної електростанції на ТОВ «ВАМПАК» дозволяє чітко розподілити ролі та зони відповідальності між учасниками проекту. Директор виконує підзвітну функцію на ключових етапах, контролюючи ухвалення рішень і відповідаючи за загальний успіх проекту. Менеджер з продажу та менеджер з закупівель надають консультації і виконують функції інформування, де це необхідно, особливо на етапах, пов'язаних із документацією, узгодженням та закупівлею обладнання. Майстри по виробництву беруть на себе відповідальність за практичну реалізацію проекту, від аналізу потреб і техніко-економічного обґрунтування до монтажу панелей, тестування та пусконаладжувальних робіт. Бухгалтер забезпечує інформаційну підтримку щодо фінансових аспектів проекту і бере участь у підготовці документів та звітності. Таке розподілення дозволяє ефективно координувати роботу між різними відділами, забезпечуючи, з одного боку, відповідальність за ключові етапи, а з іншого – необхідну інформованість усіх учасників процесу. Це також сприяє уникненню конфліктів і забезпеченню злагодженої роботи, що є критично важливим для успішного впровадження сонячної електростанції в межах заданих термінів і бюджету.

Таким чином, впровадження сонячної електростанції на 250 кВт для ТОВ «ВАМПАК» є стратегічно важливим кроком на шляху до підвищення енергоефективності та зниження виробничих витрат, особливо в умовах військового стану і нестабільності енергопостачання. Співпраця з Solar Garden дозволить реалізувати проект з використанням сучасних технологій, що забезпечить стабільне та екологічне постачання електроенергії для підприємства. Встановлення такої електростанції не тільки зменшить витрати на електроенергію, але й сприятиме покращенню екологічної відповідальності підприємства, а також мінімізує ризики зупинки виробництва через блекаути.

3.2 Економічне обґрунтування проекту підвищення прибутковості діяльності підприємства

Встановлення сонячної електростанції потужністю 250 кВт для ТОВ «ВАМПАК» забезпечить суттєве зниження витрат на електроенергію. Річне споживання електроенергії ТОВ «ВАМПАК» складає близько 305 МВт·год, що за поточними ринковими цінами на електроенергію для бізнесу – 6900 грн за МВт·год – призводить до значних витрат. На сьогодні витрати на електроенергію становлять приблизно 2125,2 тис. грн. на рік. Впровадження сонячної електростанції дозволить покрити всі потреби підприємства в електроенергії, генеруючи 308,2 МВт·год на рік. Завдяки цьому ТОВ «ВАМПАК» зможе повністю відмовитися від централізованого постачання електроенергії, зменшивши витрати на відповідну суму. Відповідно, річна економія складе близько 2125,2 тис. грн, що позитивно вплине на фінансові результати підприємства. Крім того, підприємство убезпечить себе від майбутніх коливань цін на енергоресурси, що є важливим у нестабільних економічних умовах. Це також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства завдяки зниженню собівартості продукції. Економія на електроенергії стане важливим фактором підвищення прибутковості та зміцнення фінансового стану ТОВ «ВАМПАК».

Для встановлення сонячної електростанції ТОВ «ВАМПАК» необхідно інвестувати 4999 тис. грн [24]. Ця сума включає вартість всього обладнання, необхідного для побудови станції, а також витрати на монтаж і підключення. Крім того, кошти покривають проведення необхідних інструктажів для персоналу щодо обслуговування та експлуатації системи. Первинні інвестиції є високими, однак окупність проекту за рахунок економії на електроенергії робить його фінансово вигідним у середньостроковій перспективі. Термін окупності таких інвестицій залежить від низки факторів, включаючи ринкові ціни на електроенергію та державні програми підтримки відновлюваної енергетики. Додатково інвестиції в екологічно чисті джерела енергії підвищують репутацію компанії як відповідального учасника ринку. Після завершення проекту підприємство зможе використовувати власну електроенергію, а надлишки – продавати в мережу, що створює додаткові можливості для доходу. Вкладення у відновлювані джерела енергії також сприяють зниженню вуглецевого сліду підприємства, що є важливим аспектом сучасного сталого розвитку. Таким чином, інвестиції в сонячну електростанцію є вигідними як з економічної, так і з екологічної точки зору.

Для фінансування проекту зі встановлення сонячної електростанції пропонуємо ТОВ «ВАМПАК» обрати кредитну програму «Зелена енергія» від АТ «Ощадбанк». Сума кредиту покриває всі витрати, необхідні для реалізації проекту, з терміном погашення 5 років. Початковий внесок - 10 % або 499,9 тис грн. Відсоткова ставка за кредитом становить 19,5% річних, що є ринковим показником для такого роду фінансування. Погашення кредиту буде здійснюватися рівними щомісячними платежами, що дозволить рівномірно розподілити фінансове навантаження на підприємство. Забезпеченням за кредитом виступає обладнання сонячної електростанції, що мінімізує додаткові вимоги до застави. Вибір кредиту дає змогу уникнути великих одноразових витрат та зберегти ліквідність ТОВ «ВАМПАК». Важливо зазначити, що кредитні умови передбачають довгострокову співпрацю з банком, що створює додаткові можливості для подальших інвестицій у відновлювану енергетику. Завдяки економії на електроенергії ТОВ «ВАМПАК» зможе частково компенсувати витрати на погашення кредиту вже в перший рік

роботи сонячної електростанції. Рівномірні виплати також сприяють стабільності фінансових потоків підприємства. Розрахунок витрат за кредитом наведені в табл.3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок витрат за кредитом на впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» за 2025-2029 рр.

Рік	Залишок на початок, тис. грн.	Сплата тіла кредиту, тис. грн.	Нараховані відсотки, тис.грн.	Щорічний платіж, тис.грн.	Залишок на кінець, тис. грн.
2025	4499,1	899,82	877,3	1777,1	3599,28
2026	3599,28	899,82	701,9	1601,7	2699,46
2027	2699,46	899,82	526,4	1426,2	1799,64
2028	1799,64	899,82	350,9	1250,7	899,82
2029	899,82	899,82	175,5	1075,3	0

Джерело: розроблено автором на основі [48]

Початковий внесок у розмірі 10% (499,9 тис. грн) значно зменшує початкову суму кредиту. Це також знижує загальну суму відсотків, які нараховуватимуться протягом п'яти років. Початковий внесок можна сформувати за рахунок нерозподіленого прибутку (в 2023 році – 458,8 тис. грн) та чистого прибутку (в 2023 році – 230,4 тис. грн) ТОВ «ВАМПАК». ТОВ «ВАМПАК» сплачуватиме рівними частинами по 899,82 тис. грн тіла кредиту щорічно, що дозволяє поступово зменшувати заборгованість. Відсотки нараховуються на залишок кредиту, тому з кожним роком вони стають меншими, від 877,3 тис. грн у 2025 році до 175,5 тис. грн у 2029 році. Загальні річні витрати на обслуговування кредиту також зменшуються, починаючи від 1777,1 тис. грн у перший рік і закінчуючи 1075,3 тис. грн у 2029 році. За період 5 років кредит буде повністю погашено, а залишок заборгованості зменшуватиметься пропорційно. Погашення кредиту за таким графіком дозволяє рівномірно розподілити фінансові зобов'язання підприємства, що забезпечує стабільність грошових потоків. У 2029 році ТОВ «ВАМПАК» завершить обслуговування кредиту, маючи повністю сплачений борг.

Для обґрунтування дисконтної ставки під час розрахунку ефективності проекту слід враховувати кілька ключових економічних факторів. Перш за все, дисконтна ставка відображає вартість грошей у часі, тобто ступінь ризику та невизначеності, пов'язаної з інвестиціями. Одним із головних факторів, що

впливають на величину ставки, є облікова ставка НБУ, яка в даному випадку становить 13% [27]. Цей показник використовується як базовий орієнтир для визначення вартості капіталу. Додатково необхідно врахувати інфляційні очікування, які становлять 7,5%, оскільки інфляція зменшує купівельну спроможність грошових потоків у майбутньому [24]. Для коректного розрахунку дисконтної ставки, поєднуються облікова ставка та інфляція за допомогою відповідної формули: $(1 + 0,13) * (1 + 0,075) - 1$, що дає дисконтну ставку 20,91%. Це значення відображає загальну вартість капіталу з урахуванням ризиків та інфляції і використовується для приведення майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості.

Амортизація є важливим економічним процесом, що відображає поступове зменшення вартості активу протягом його експлуатаційного періоду. Вона дозволяє ТОВ «ВАМПАК» рівномірно розподілити витрати на придбання довгострокових активів, таких як сонячні панелі та інвертори, протягом їх корисного терміну служби. У випадку проекту зі встановлення сонячної електростанції, амортизаційні відрахування є важливою складовою фінансових розрахунків. Панелі Longi LR5-72HTH 580W мають гарантію на 25 років, а інвертори Huawei SUN2000-100KTL-M2 – на 20 років, що визначає відповідний термін амортизації [24]. Загальна вартість проекту становить 4999 тис. грн, і амортизаційні відрахування розраховуються виходячи з терміну служби інверторів, який є меншим, тобто 20 років. Щорічні амортизаційні відрахування у цьому випадку складатимуть 250 тис. грн на рік. Розподіл амортизаційних витрат дозволяє знизити податкове навантаження на ТОВ «ВАМПАК», оскільки амортизація є одним із видів витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток. Крім того, правильний розрахунок амортизації є важливим для довгострокового фінансового планування, оскільки дозволяє ТОВ «ВАМПАК» передбачити майбутні потреби в оновленні основних засобів.

Ключові показники ефективності впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» наведені в табл.3.4.

Таблиця 3.4 – Ключові показники ефективності впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» за 2025-2029 рр.

Показник	Старт	Період				
	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Стартові інвестиції, тис. грн.	499,9					
Витрати на погашення кредиту, тис. грн.		1777,1	1601,7	1426,2	1250,7	1075,3
Додатковий прибуток, тис. грн.		2104,5	2104,5	2104,5	2104,5	2104,5
Амортизаційні відрахування, тис. грн.		250	250	250	250	250
Чистий грошовий потік, тис. грн.	-499,9	577,3	752,8	928,2	1103,7	1279,2
Ставка дисконтування	0,2091					
Коефіцієнт дисконтування	1	0,83	0,68	0,57	0,47	0,39
Дисконтований грошовий потік за період, тис. грн.	-499,90	477,47	514,92	525,14	516,42	495,01
Чиста приведена вартість (NPV), тис. грн.	2029,05					
Індекс прибутковості (PI)	5,06					

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Початкові інвестиції у розмірі 499,9 тис. грн. забезпечать підприємству можливість значної економії на електроенергії, яка складатиме 2104,5 тис. грн. щороку, починаючи з 2025 року. Завдяки цьому ТОВ «ВАМПАК» зможе покрити всі свої потреби в електроенергії, зменшуючи витрати на централізоване постачання та підвищуючи свою енергетичну незалежність. Одним із важливих факторів, що впливають на фінансові показники проекту, є виплати за кредитом, які на початку будуть досить значними – 1777,1 тис. грн у 2025 році, але поступово зменшуватимуться до 1075,3 тис. грн у 2029 році. Паралельно з цим здійснюватимуться амортизаційні відрахування, які щорічно складатимуть 250 тис. грн. Це дозволяє ТОВ «ВАМПАК» планомірно розподілити витрати на активи, що сприяє кращій структуризації фінансових потоків.

Чистий грошовий потік протягом періоду з 2025 по 2029 рік буде стабільно зростати, починаючи з 577,3 тис. грн у 2025 році та досягне 1279,2 тис. грн у 2029 році. Завдяки ставці дисконтування 20,91%, коефіцієнти дисконтування зменшують майбутні грошові потоки до поточної вартості.

Чиста приведена вартість (NPV) проекту становить 2029,05 тис. грн, що є ключовим показником фінансової вигоди. Позитивне значення NPV свідчить про

те, що інвестиції у проект є економічно обґрунтованими і принесуть ТОВ «ВАМПАК» значну економію після врахування всіх витрат та факторів ризику. Індекс прибутковості (PI) дорівнює 5,06, що вказує на те, що кожна вкладена гривня приносить 5,06 грн економії, що є дуже високим показником для інвестиційних проектів.

Ризики впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» систематизуємо в табл.3.5.

Таблиця 3.5 – Ризики впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК»

Ризик	Сутність	Напрями мінімізації
Фінансовий ризик	Можливі труднощі з виплатою кредиту через зміну фінансового стану компанії.	Розробка детального фінансового плану, страхування ризиків, залучення додаткових інвесторів.
Технічний ризик	Несправність обладнання або збої у роботі системи через технічні поломки.	Регулярне технічне обслуговування, навчання персоналу, вибір надійних постачальників обладнання.
Регуляторний ризик	Зміни в законодавстві щодо відновлюваної енергетики або тарифів на електроенергію.	Моніторинг законодавства, налагодження співпраці з державними органами.
Ризик коливань цін на електроенергію	Зниження цін на електроенергію може зробити інвестицію менш вигідною.	Укладання довгострокових контрактів на продаж надлишкової електроенергії, диверсифікація доходів.
Кліматичний ризик	Недостатня кількість сонячних днів або погодні аномалії можуть зменшити виробіток електроенергії.	Встановлення системи моніторингу погоди, страхування від кліматичних ризиків.

Джерело: розроблено автором на основі [46, 48, 51]

Впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» несе низку ризиків, які можуть вплинути на фінансову та технічну ефективність проекту. Фінансовий ризик пов'язаний із можливістю невиконання кредитних зобов'язань, проте його можна мінімізувати за допомогою чіткого фінансового планування та страхування. Технічні ризики включають поломки обладнання, що вимагає належного технічного обслуговування та навчання персоналу [51, с.30]. Регуляторний ризик зумовлений можливими змінами у законодавстві щодо відновлюваної енергетики, що потребує постійного моніторингу нормативно-правової бази. Коливання цін на електроенергію також становлять загрозу для економічної вигоди проекту, проте довгострокові контракти можуть зменшити цей

вплив [46, с.479]. Кліматичні ризики можуть впливати на обсяги виробництва електроенергії, але їх можна компенсувати через застосування моніторингу погодних умов та страхування [48, с.67]. Загалом, впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» супроводжується фінансовими, технічними, регуляторними, ціновими та кліматичними ризиками, але їх можна мінімізувати за рахунок належного планування, страхування та моніторингу.

Таким чином, впровадження сонячної електростанції дозволяє ТОВ «ВАМПАК» значно знизити витрати на енергопостачання, покращити фінансові результати та підвищити конкурентоспроможність на ринку. Додатковою перевагою є підвищення екологічної відповідальності ТОВ «ВАМПАК» та зниження вуглецевого сліду, що може позитивно вплинути на її репутацію. Враховуючи всі розрахунки, проект є не лише економічно вигідним, а й стратегічно важливим для розвитку ТОВ «ВАМПАК» у довгостроковій перспективі.

3.3 Прогнозне оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» за умови реалізації проекту

Прогнозування прибутковості є важливим етапом у прийнятті рішень щодо інвестиційних проектів, особливо в умовах нестабільної економіки та високої конкуренції. Для ТОВ «ВАМПАК» реалізація проекту зі встановлення сонячної електростанції має значний потенціал для зниження витрат на енергію та підвищення рентабельності. Сучасні підприємства все більше орієнтуються на відновлювані джерела енергії, оскільки це сприяє не лише фінансовим, але й екологічним перевагам. Проект дозволяє підприємству зменшити залежність від централізованих постачальників електроенергії, що робить його стійкішим до коливань ринкових цін. Прогнозні фінансові показники допоможуть оцінити ефективність проекту та обґрунтувати його доцільність. Оцінювання прибутковості також враховує можливі ризики та вигоди, що дозволяє підприємству прийняти обґрунтоване рішення.

Прогнозі фінансові результати ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.3.6.

Таблиця 3.6 – Прогнозі фінансові результати ТОВ «ВАМПАК» внаслідок впровадження сонячної електростанції за 2023-2025 рр.

Стаття	2023 р., тис. грн.	2025 р., тис. грн.	Приріст 2023/2021 рр.	
			тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції	7545,3	7545,3	0	0,00
Собівартість реалізованої продукції	6742,1	4637,6	-2104,5	-31,21
Інші витрати	522,2	2299,3	1777,1	340,31
Разом доходи	7545,3	7545,3	0	0,00
Разом витрати	7264,3	6936,9	-327,4	-4,51
Фінансовий результат до оподаткування	281	608,4	327,4	116,51
Податок на прибуток	50,6	109,5	58,9	116,43
Чистий прибуток	230,4	498,9	268,5	116,53

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Прогнозні фінансові показники діяльності ТОВ «ВАМПАК» демонструють позитивну динаміку внаслідок впровадження сонячної електростанції. Чистий дохід від реалізації продукції залишається стабільним на рівні 7545,3 тис. грн, що свідчить про відсутність значного зростання обсягу продажів. Однак, собівартість реалізованої продукції зменшується на 2104,5 тис. грн, що зумовлено економією на електроенергії (-31,21%) та сприяє покращенню загальної рентабельності діяльності підприємства. Інші витрати зростають на 1777,1 тис. грн через додаткові витрати за кредитом, що виникли в результаті фінансування встановлення електростанції. У результаті загальні витрати знижуються на 327,4 тис. грн (-4,51%), що сприяє збільшенню фінансового результату до оподаткування на 116,51%. Чистий прибуток зростає на 268,5 тис. грн, що також відображає позитивний вплив зниження собівартості продукції та енергоефективності. Приріст чистого прибутку на 116,53% є значним показником фінансової ефективності проекту.

Прогнозі показники рентабельності щодо реалізації продукції ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.3.7.

Таблиця 3.7 – Прогнозі показники рентабельності щодо реалізації продукції ТОВ «ВАМПАК» внаслідок впровадження сонячної електростанції за 2023-2025 рр.

Показник	2023 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023 рр.
Вихідні дані			
Валовий прибуток, тис.грн.	803,2	2907,7	2104,5
Операційний прибуток, тис. грн.	281	608,4	327,4
Чистий прибуток, тис. грн.	230,4	498,9	268,488
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	7545,3	7545,3	0
Розраховані показники			
Рентабельність реалізації за валовим прибутком, %	10,65	38,54	27,89
Рентабельність реалізації за операційним прибутком, %	3,72	8,06	4,34
Рентабельність реалізації за чистим прибутком, %	3,05	6,61	3,56

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Рентабельність реалізації продукції ТОВ «ВАМПАК» після впровадження сонячної електростанції суттєво покращується. Рентабельність за валовим прибутком зростає з 10,65% у 2023 році до 38,54% у 2025 році, що свідчить про суттєве зниження собівартості продукції завдяки економії на електроенергії. Рентабельність за операційним прибутком також збільшується з 3,72% до 8,06%, що вказує на ефективне управління витратами та дозволяє підприємству досягти стабільного зростання операційного прибутку, незважаючи на зростання операційних витрат. Рентабельність за чистим прибутком зростає на 3,56% і досягає 6,61%, що підтверджує загальну фінансову вигоду від впровадження нової технології. Зростання всіх показників рентабельності свідчить про успішність інвестування у відновлювану енергетику та покращення фінансової стійкості ТОВ «ВАМПАК».

Прогнозі показники рентабельності щодо активів ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.3.8.

Таблиця 3.8 – Прогнозі показники рентабельності щодо активів ТОВ «ВАМПАК» внаслідок впровадження сонячної електростанції за 2023-2025 рр.

Показник	2023 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023 рр.
Вихідні дані			
Чистий прибуток, тис. грн.	230,4	498,9	268,488
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	7545,3	7545,3	0

Активи, тис. грн.	7471,1	12470	4999
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	6685,2	9184,7	2499,5
Необоротні активи, тис. грн.	4856,9	9855,9	4999
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	4215,55	6715,1	2499,5
Оборотні активи, тис. грн.	2614,2	2614,2	0
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	2469,65	2469,7	0
Розраховані показники			
Рентабельність активів, %	3,08	4,00	0,92
Рентабельність необоротних активів, %	4,74	5,06	0,32
Рентабельність оборотних активів, %	8,81	19,08	10,27

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Показник рентабельності активів ТОВ «ВАМПАК» зріс з 3,08% у 2023 році до 4,00% у 2025 році, що свідчить про покращення ефективності використання активів. Основним фактором цього зростання є збільшення чистого прибутку на 268,5 тис. грн завдяки економії на витратах після впровадження сонячної електростанції. Окрім цього, середньорічна вартість активів зросла на 2499,5 тис. грн, що свідчить про інвестиції у розвиток основних засобів, зокрема в сонячні панелі. Однак це збільшення не було настільки значним, щоб перевищити зростання прибутковості, тому рентабельність активів покращилася помірно. Рентабельність необоротних активів ТОВ «ВАМПАК» зросла з 4,74% у 2023 році до 5,06% у 2025 році. Це помірне зростання обумовлене збільшенням чистого прибутку підприємства на тлі суттєвого приросту вартості необоротних активів на 4999 тис. грн. Основною причиною цього є інвестиції в сонячну електростанцію, яка підвищила вартість основних засобів підприємства. Економія на витратах, зокрема завдяки сонячній електростанції, сприятиме покращенню рентабельності, адже підприємство менше залежатиме від змін у цінах на енергоносії.

Прогнозі витратні показники рентабельності ТОВ «ВАМПАК» наведена в табл.3.9.

Таблиця 3.9 – Прогнозі витратні показники рентабельності ТОВ «ВАМПАК» внаслідок впровадження сонячної електростанції за 2023-2025 рр.

Показник	2023 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023 рр.
Вихідні дані			
Операційний прибуток, тис. грн.	281	608,4	327,4

Операційні витрати тис. грн.	7264,3	6936,9	-327,4
Чистий прибуток, тис. грн.	230,4	498,9	268,488
Загальні витрати, тис. грн.	7264,3	6936,9	-327,4
Адміністративні витрати, тис. грн.	121	121	0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	6742,1	4637,6	-2104,5
Витрати на збут, тис. грн.	401,2	401,2	0
Розраховані показники			
Рентабельність операційних витрат, %	3,87	8,77	4,90
Рентабельність витрат діяльності, %	3,17	7,19	4,02
Коефіцієнт адміністративних витрат	0,02	0,03	0,01
Коефіцієнт витрат на збут	0,06	0,09	0,03

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Витратні показники рентабельності ТОВ «ВАМПАК» також демонструють позитивні зміни після впровадження сонячної електростанції. Рентабельність операційних витрат зростає з 3,87% до 8,77%, що свідчить про ефективніше використання ресурсів та зниження витрат на енергоносії. Рентабельність витрат діяльності збільшується з 3,17% до 7,19%, що вказує на підвищення ефективності управління всіма видами витрат підприємства.

Таким чином, впровадження сонячної електростанції дозволить ТОВ «ВАМПАК» суттєво знизити витрати на електроенергію та підвищити рентабельність. Чистий прибуток зросте на 116,53%, що свідчить про ефективність реалізованого проекту. Рентабельність активів та витрат підприємства також демонструє позитивну динаміку, що сприяє підвищенню фінансової стійкості. Успішна реалізація проекту забезпечить ТОВ «ВАМПАК» конкурентні переваги та довгострокову стабільність.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження з метою розробки та економічного обґрунтування проєкту підвищення прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» дозволило зробити наступні висновки.

1. Дослідивши сутність прибутковості діяльності підприємства та фактори, що її визначають, можна підкреслити її важливість як ключового показника ефективності та стійкості організації. Прибутковість відображає здатність підприємства отримувати прибуток у співвідношенні з витратами, демонструючи ефективність використання ресурсів. Формування прибутковості ґрунтується на таких принципах, як інтеграція, комплексність, динамічність, різноманітність підходів і стратегічна орієнтованість, що вказує на важливість системного та стратегічного управління. Прибутковість формується під впливом зовнішніх факторів, таких як економічне середовище, конкуренція та законодавство, які часто є неконтрольованими, а також внутрішніх факторів, пов'язаних з управлінням ресурсами та організацією процесів. Такий всебічний підхід сприяє підтриманню ефективності та прибутковості в умовах змін економічної кон'юнктури.

2. Охарактеризувавши методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства, можна зазначити, що цей процес є складним та багатоетапним. Він охоплює аналіз фінансових результатів та чинників, що їх визначають. На першому етапі проводиться аналіз структури та динаміки доходів і витрат з використанням горизонтального та вертикального аналізу для всебічної оцінки фінансового стану. Далі розраховуються ключові показники рентабельності та окупності, що дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів і капіталу. Третій етап передбачає проведення факторного аналізу для виявлення основних чинників, що впливають на прибутковість. На завершення обґрунтовуються можливі шляхи підвищення прибутковості, включаючи оптимізацію витрат та покращення управлінських рішень. Такий комплексний аналіз дозволяє глибоко оцінити фінансові показники підприємства та визначити ефективні заходи для підвищення прибутковості.

3. Виділивши особливості підвищення прибутковості за сучасних умов діяльності підприємства, можна підкреслити, що ключовими стратегіями є збільшення обсягів виробництва, покращення якості продукції, оптимізація активів, зниження собівартості та диверсифікація виробництва з розширенням ринків збуту. Збільшення виробництва сприяє зростанню обсягів реалізації та прибутків, тоді як підвищення якості покращує конкурентоспроможність і дає можливість збільшити ціни. Реалізація зайвих активів або їх оренда забезпечує додаткові доходи. Раціоналізація витрат допомагає знизити собівартість та підвищити маржинальність продукції. Диверсифікація та вихід на нові ринки розширюють джерела доходів і знижують ризики. Застосування цих стратегій, як окремо, так і в комплексі, сприяє досягненню довгострокової стабільності та зростанню прибутковості підприємства.

4. ТОВ «ВАМПАК» займається виробництвом тари з пластмас, що є основною сферою його діяльності. Аналіз активів компанії за період 2021-2023 років показує значне зростання основних засобів, що свідчить про інвестиції в обладнання та розширення виробничих потужностей. Незавершені капітальні інвестиції у 2021 році були повністю ліквідовані до 2022 року, що вказує на завершення великих проектів. Оборотні активи демонструють нестабільність, особливо запаси, які зменшилися на 30,68% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 81,60%, що може свідчити про проблеми з оплатою з боку клієнтів. Гроші та їх еквіваленти коливаються, що може вказувати на труднощі з ліквідністю. Пасиви ТОВ «ВАМПАК» характеризуються зростанням власного капіталу на 24,45%, що є позитивним сигналом. Проте довгострокові зобов'язання значно збільшилися, що вказує на залучення додаткового фінансування. Поточні зобов'язання також зросли, зокрема інші поточні зобов'язання, що збільшилися в 26 разів, пов'язане з розширенням діяльності або затримками у платежах.

5. Аналіз фінансових результатів ТОВ «ВАМПАК» показує значне зменшення чистого доходу від реалізації продукції на 33,25% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що пов'язане з різними зовнішніми та внутрішніми факторами,

включаючи економічну нестабільність та зміни в попиті на продукцію. Собівартість реалізованої продукції також зменшилася на 36,05%, що свідчить про ефективне управління витратами. Незважаючи на скорочення доходів, чистий прибуток зріс на 119,43%, що є позитивним результатом ефективного управління витратами та фінансовими ресурсами ТОВ «ВАМПАК». Рентабельність власного капіталу значно зросла завдяки підвищенню операційної рентабельності та ефективності управління активами. Однак, показники рентабельності активів ТОВ «ВАМПАК» залишилися майже на тому ж рівні, що свідчить про необхідність покращення використання активів. Термін окупності активів значно зріс, що вказує на зниження ефективності їх використання. Рентабельність необоротних активів ТОВ «ВАМПАК» також знизилася, що пов'язане з низькою ефективністю використання нових інвестицій. Аналіз прибутковості діяльності ТОВ «ВАМПАК» на основі моделей «DuPont» показує, що основні резерви зосереджені в підвищенні рентабельності продажів та ефективності використання активів. Двофакторна модель «DuPont» вказує на те, що зниження рентабельності активів може бути компенсоване зростанням коефіцієнта фінансового важеля. Трифакторна модель підкреслює необхідність підвищення чистої рентабельності продажів, що можна досягти через зниження собівартості та підвищення цін на продукцію. П'ятифакторна модель додатково вказує на важливість підвищення операційної рентабельності та оптимізації структури капіталу.

6. Аналіз резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства ТОВ «ВАМПАК» показує, що компанія має значний потенціал для зростання за рахунок оптимізації внутрішніх процесів та розширення ринкових можливостей. Серед основних сильних сторін виділяються ефективна логістика, професійний персонал, високий контроль якості та гнучка цінова політика, які створюють стабільну основу для розвитку. Водночас існують проблеми, що потребують вирішення, зокрема обмежений асортимент продукції, висока енергоємність виробництва та недостатній рівень автоматизації. Для підвищення прибутковості рекомендується інвестувати в енергоефективні технології, що дозволить знизити собівартість продукції та відповідати сучасним екологічним стандартам. Важливим

кроком є розширення асортименту продукції, зокрема шляхом впровадження біорозкладної упаковки, яка відповідає зростаючому попиту на екологічні рішення. Розвиток цифрових каналів продажу, включаючи інтернет-магазин та діджитал-маркетинг, сприятиме залученню нових клієнтів і підвищенню впізнаваності бренду. Також участь у галузевих виставках допоможе презентувати продукцію широкій аудиторії, знайти нових партнерів і зміцнити ринкові позиції. Для мінімізації впливу зовнішніх загроз, таких як зростання тарифів на енергоресурси та посилення конкуренції, необхідно впроваджувати інноваційні рішення і модернізувати виробничі процеси.

7. Впровадження сонячної електростанції на ТОВ «ВАМПАК» є важливим кроком у підвищенні енергоефективності та зниженні витрат на електроенергію. Проект забезпечить підприємство стабільним джерелом енергії, що покриє 100% його річних потреб. Це дозволить не тільки зменшити залежність від зовнішніх постачальників, але й уникнути можливих підвищень тарифів на електроенергію. У військових умовах і на тлі частих блекаутів, сонячна електростанція стане надійним рішенням для безперебійної роботи виробництва. Важливою перевагою також є екологічність, що сприяє зменшенню вуглецевого сліду підприємства та відповідає світовим стандартам сталого розвитку. Крім того, проект має економічні вигоди, оскільки надлишок енергії можна передавати в загальну мережу за «зеленим» тарифом. Висока надійність обладнання від Solar Garden та тривалий термін його експлуатації забезпечують безперебійну роботу станції. Матриця відповідальності RACI допомагає чітко розподілити ролі між учасниками проекту, що сприяє його ефективній реалізації.

8. Впровадження сонячної електростанції для ТОВ «ВАМПАК» є перспективним проектом, що сприятиме значному зниженню витрат на електроенергію та підвищенню прибутковості компанії. Генерація власної електроенергії у розмірі 308,2 МВт·год на рік забезпечить підприємству повну незалежність від зовнішніх постачальників електроенергії. Це не лише дозволить заощадити до 2125,2 тис. грн щорічно, але й захистить компанію від майбутніх коливань цін на енергоресурси. Незважаючи на високі початкові інвестиції у

розмірі 4999 тис. грн, проект має короткий термін окупності та позитивне значення чистої приведеної вартості, що свідчить про його економічну доцільність. Поступова виплата кредиту та рівномірні грошові потоки забезпечують фінансову стабільність підприємства впродовж реалізації проекту. Водночас проект підвищує екологічну відповідальність ТОВ «ВАМПАК», що сприятиме поліпшенню його репутації серед клієнтів та партнерів. Систематизація ризиків та заходи для їх мінімізації, такі як страхування та регулярне обслуговування, дозволяють знизити потенційні загрози. Загалом, інвестиція у сонячну електростанцію є стратегічно важливим кроком для ТОВ «ВАМПАК», забезпечуючи як економічну вигоду, так і екологічні переваги.

9. Аналіз прогнозних фінансових показників ТОВ «ВАМПАК» за період 2023-2025 рр. демонструє позитивний вплив впровадження сонячної електростанції на рентабельність підприємства. Зокрема, зниження собівартості реалізованої продукції на 31,21% дозволить значно покращити фінансові результати. Чистий прибуток зріс на 116,53%, що свідчить про ефективність інвестицій у відновлювані джерела енергії. Хоча чистий дохід залишиться стабільним, зростання прибутковості пояснюється економією на енергетичних витратах. Це, у свою чергу, вплине на зростання показників рентабельності активів та витрат, що сприятиме підвищенню ефективності використання ресурсів ТОВ «ВАМПАК». Рентабельність активів покращиться на 0,92%, а необоротних активів – на 0,32%. Зростання операційного та чистого прибутку дозволить покращити всі показники рентабельності реалізації, що підтверджує ефективність управління витратами. Загалом, інвестиції в сонячну електростанцію не лише знизять витрати, але й забезпечать фінансову стабільність і підвищать конкурентоспроможність ТОВ «ВАМПАК» на ринку.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Андрусь О. І., Пятаченко С. Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2022. № 2. С. 105-112.
2. Боденчук Л. Б. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. №. 50. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2383> (дата звернення 05.03.2024).
3. Брагіна О. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261-266.
4. Будякова О. Ю. Необхідність використання бізнес–моделей для підвищення прибутковості підприємства. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2021. № 14. С. 18-23.
5. Букреева Д. С. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2021. № 11(3). С. 98-104.
6. Гаватюк Л. С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1(1). С. 40-43.
7. Глушенкова А. А. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
8. Глянь Т. І. Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість». *Вісник студентського наукового товариства*. 2020. № 1. С. 65-67.
9. Гнип Н. Аналіз впливу факторів щодо формування прибутку підприємства та методи його оптимізації. *Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку*. 2023. № 3. С. 33-42.
10. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 05.10.2024).

- 11.Добровольська О. В. Застосування детермінованого моделювання для підвищення прибутковості в управлінні фінансовими ресурсами підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 82-87.
- 12.Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.
- 13.Жовтяк Г. А. Напрями підвищення прибутковості діяльності будівельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. № 1. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2386> (дата звернення 05.03.2024).
- 14.Іванюта П. В. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 150-167.
- 15.Каталог компаній України 22.22 Виробництво тари з пластмас. URL: <https://catalog.youcontrol.market/khimichna-promyslovist/22.22> (дата звернення 05.10.2024).
- 16.Кириченко О. М. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2022. № 2. С. 20-25.
- 17.Кириченко С. О. Диверсифікація виробництва як спосіб збільшення прибутковості підприємств у сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2023. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_5_55 (дата звернення 05.03.2024).
- 18.Кравченко О. О. Управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2020. № 5(1). С. 66-71.
- 19.Кредитна програма «Зелена енергія» від АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/credit/green-energy> (дата звернення 05.09.2024).
- 20.Кубецька О. М. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 287-293.
- 21.Купира М. І. Імперативи нарощення прибутку в умовах асиметричного розвитку підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. № 4. С. 58-62.

- 22.Ляшова Д. С. Технологія оцінки рентабельності підприємства. *Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця*. 2020. № 5. С. 184-188.
- 23.Мартиненко В. П. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2023. № 2. С. 57-62.
- 24.Мережева сонячна електростанція для підприємства на 250 кВт від Solar Garden. URL: <https://www.solargarden.com.ua/obladnannya/sonyachna-stantsiya-dlya-pidpryemstva-na-250-kvt/> (дата звернення 05.09.2024).
- 25.Миколенко І. Г. Чинники прибутковості підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. № 6. С. 149-154.
- 26.Назаренко І. Ф. Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 65. С.29-37.
- 27.Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 05.09.2024).
- 28.Омельченко О.В. Про деякі питання оцінки фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 68. С. 145-150.
- 29.Пандас А.В., Пислиця О.В. Економічне обґрунтування росту рентабельності будівельного підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 6 (17). С. 163-166.
- 30.Парій Л. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2022. № 3-4. С. 86-92.
- 31.Подольнчук О. А. Особливості бухгалтерського обліку та оподаткування прибутку підприємств. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2022. № 1. С. 136-153.
- 32.Савіцький А. В. Оцінка показників прибутковості та їх вплив на формування складових елементів експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами. *Причорноморські економічні студії*. 2021. № 69. С. 51-56.
- 33.Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини*. 2021. № 2. С. 171-185.

- 34.Скляр Є. В. Стратегія ефективної системи управління прибутком підприємства. *Вісник Одеського національного університету*. 2021. № 4. С. 56-60.
- 35.Скриньковський Р. Економіко-математична модель максимізації прибутку підприємства в системі цінностей сталого розвитку. *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*. 2022. № 4. С. 188-214.
- 36.Тульчинська С. О. Основи управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/8.pdf (дата звернення 05.03.2024).
- 37.Тюленєва Ю. В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. № 3. С. 102-107.
- 38.Фінансова звітність ТОВ «ВАМПАК». URL: <https://clarity-project.info/edr/44993958/finances> (дата звернення 05.06.2024).
- 39.Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. № 2. С. 286-292.
- 40.Шарова С. В. Характеристика основних факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів підвищення прибутку. *Підприємництво та управління розвитком соціально-економічних систем*. 2023. № 1. С.121-133.
- 41.Шацька З. Я. Шляхи підвищення прибутковості вітчизняних підприємств в умовах пандемії COVID–19. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 11. С. 71-76.
- 42.Шацька З. Я., Сілівончик О. Б. Проблеми формування прибутку smart-підприємств в умовах пандемії COVID-19. *Причорноморські економічні студії*. 2022. № 73. С. 39-43.
- 43.Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2021. № 4(2). С. 23-28.
- 44.Abdulla A. Cost stickiness and firm profitability: A study in Saudi Arabian industries. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. № 1. P. 103-125.

45. Blazek R. Does the size of the business still matter, or is profitability under new management, by order of the COVID-19? *Journal of Risk and Financial Management*. 2023. № 16. P. 219-235.
46. Maka O. Solar energy technology and its roles in sustainable development. *Clean Energy*. 2022. № 6. P. 476-483.
47. Makinde P. Implementation of solar system for electricity generation for rural farmers: A review. *World Journal of Advanced Research and Reviews*. 2024. № 22(03). P. 458-471.
48. Nijse F. The momentum of the solar energy transition. *Nature Communications*. 2023. № 14. P. 65-73.
49. Reyes D., Lind M. Financing and profitability of commercial enterprises in La Libertad. *Journal of business and entrepreneurial*. 2024. № 1. P. 41-60.
50. Strzelecki R. Analysis of the features of effective implementation of solar power plants in local energy supply systems. *Power engineering*. 2023. № 1. P. 7-23.
51. Ukoba K. Adaptation of solar energy in the Global South: Prospects, challenges and opportunities. *Heliyon*. 2024. № 7. P. 28-35.
52. Windarta J. Design of a solar power plant system for micro, small, medium enterprise uses PVSyst 7.1 as a renewable energy alternative source in remote areas. *Earth and Environmental Science*. 2022. № 1. P. 2-13.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «ВАМПАК» за 2021 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	2020	2021
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	114.00
Основні засоби:	1010	6.00	1 103.00
первісна вартість	1011	6.00	1 220.00
знос	1012	0.00	117.00
Усього за розділом I	1095	6.00	1 217.00
II. Оборотні активи Запаси:	1100	111.00	1 072.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	667.00	826.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	135.00	159.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	153.00	30.00
Усього за розділом II	1195	1 067.00	2 126.00
Баланс	1300	1 074.00	3 344.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	2020	2021
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20.00	1 220.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	23.00	129.00
Усього за розділом I	1495	43.00	1 349.00
товари, роботи, послуги	1615	982.00	1 895.00
розрахунками з бюджетом	1620	14.00	25.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	5.00	19.00
розрахунками зі страхування	1625	6.00	3.00
розрахунками з оплати праці	1630	24.00	17.00
Інші поточні зобов'язання	1690	3.00	53.00
Усього за розділом III	1695	1 030.00	1 994.00
Баланс	1900	1 074.00	3 344.00

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	2021	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11 303.00	1 595.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	10 543.00	1 523.00
Інші операційні витрати	2180	631.00	43.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	11 303.00	1 595.00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	11 174.00	1 566.00
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	128.00	29.00
Податок на прибуток	2300	23.00	5.00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	105.00	23.00

Додаток Б

Фінансова звітність ТОВ «ВАМПАК» за 2022 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	2021	2022
I. Необоротні активи Основні засоби:	1010	1 217.80	3 594.50
первісна вартість	1011	1 335.10	3 985.60
знос	1012	117.30	391.10
Усього за розділом I	1095	1 217.80	3 594.50
II. Оборотні активи Запаси	1100	1 072.20	448.40
Поточна дебіторська заборгованість	1155	985.60	1 467.20
Гроші та їх еквіваленти	1165	30.60	230.10
Інші оборотні активи	1190	37.80	172.70
Усього за розділом II	1195	2 126.20	2 318.40
Баланс	1300	3 344.00	5 912.90

Пасив

Назва рядка	Код рядка	2021	2022
Капітал	1400	1 220.00	1 220.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	129.10	237.70
Усього за розділом I	1495	1 349.10	1 457.70
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		2 848.40
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	1 895.20	1 390.80
розрахунками з бюджетом	1620	25.00	17.90
розрахунками зі страхування	1625	3.90	6.80
розрахунками з оплати праці	1630	17.80	28.80
Інші поточні зобов'язання	1690	53.00	162.50
Усього за розділом III	1695	1 994.90	1 606.80
Баланс	1900	3 344.00	5 912.90

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	2022	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12 223.30	11 303.10
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	11 109.50	10 543.30
Інші операційні витрати	2165	982.00	631.40
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	12 223.90	11 303.10
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	12 091.50	11 174.70
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	132.40	128.40
Податок на прибуток	2300	23.80	23.10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	108.60	105.30

Додаток В

Фінансова звітність ТОВ «ВАМПАК» за 2023 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	2022	2023
I. Необоротні активи Основні засоби:	1010	3 574.20	4 856.90
первісна вартість	1011	3 985.60	5 715.90
знос	1012	411.40	859.00
Усього за розділом I	1095	3 574.20	4 856.90
II. Оборотні активи Запаси	1100	488.30	743.10
Поточна дебіторська заборгованість	1155	1 576.60	1 791.10
Гроші та їх еквіваленти	1165	230.10	37.60
Інші оборотні активи	1190	30.10	42.40
Усього за розділом II	1195	2 325.10	2 614.20
Баланс	1300	5 899.30	7 471.10

Пасив

Назва рядка	Код рядка	2022	2023
Капітал	1400	1 220.00	1 220.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	228.40	458.80
Усього за розділом I	1495	1 448.40	1 678.80
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2 848.40	2 755.20
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	1 523.80	1 567.90
розрахунками з бюджетом	1620	15.50	36.00
розрахунками зі страхування	1625	6.80	
розрахунками з оплати праці	1630	28.90	
Інші поточні зобов'язання	1690	27.50	1 433.20
Усього за розділом III	1695	1 602.50	3 037.10
Баланс	1900	5 899.30	7 471.10

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	2023	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7 545.30	12 223.20
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6 742.10	11 160.10
Інші операційні витрати	2165	522.20	942.50
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	7 545.30	12 223.70
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	7 264.30	12 102.60
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	281.00	121.10
Податок на прибуток	2300	50.60	21.80
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	230.40	99.30

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана кафедра
бізнес-економіки та підприємництва

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН
НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА**

Рубанки Ярослава Олександровича
Освітньо-професійної програми «Бізнес-економіка»
на 2023-2024 рр.

№	Вид науково-дослідної роботи	Термін виконання	Результат виконання
1	Участь у II Всеукраїнській науковій інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих вчених “Наукові барви – 2023”	17 листопада 2023 р.	Доповідь: Сучасні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства. Сертифікат. Збірник.

Дата

Підпис



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Вадима Гетьмана**

Факультет економіки та управління

Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

НАУКОВІ БАРВИ – 2023

Збірник тез доповідей
учасників II Всеукраїнської наукової інтернет-конференції
студентів, аспірантів і молодих вчених

17 листопада 2023 року

Київ 2023



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СУЧАСНІ ДРАЙВЕРИ БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ

<i>Білявський О.</i> Відходи війни в Україні: аналіз проблем та перспективи переробки для сталого розвитку.....	6
<i>Горбунова Ю.</i> Напрямки вдосконалення системи бюджетування на підприємстві (на прикладі ТОВ «АТБ-Маркет»).....	8
<i>Губень О.</i> Визначення сутності поняття "якість капіталу підприємства".....	11
<i>Гуляєва М.</i> Організація та ефективність рекламної діяльності на підприємстві.....	13
<i>Кутасєвич А.</i> Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.....	15
<i>Ленда В.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства.....	18
<i>Малій М.</i> Роль маркетингових досліджень в системі управління організаціями.....	20
<i>Наливайко О., Карасинський В.</i> Ефективне структурування експорту як необхідність епохи глобальних викликів.....	22
<i>Пикало О.</i> Особливості використання трудового потенціалу підприємства.....	25
<i>Рубанка Я.</i> Сучасні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства.....	27
<i>Сардаківська Т.</i> Корпоративна соціальна відповідальність як складова конкурентоспроможності підприємства.....	30
<i>Сідлецький А.</i> Визначення сутності поняття «бізнес-процеси на підприємстві».....	32
<i>Стрілець А.</i> Забезпечення та оцінювання результативності цифровізації підприємства.....	34
<i>Стрільчук Ю., Повидиш А.</i> Фінансова звітність банку та особливості її оприлюднення.....	37
<i>Якимчук В.</i> Ключові тенденції інвестиційних процесів в економіці України.....	39

СЕКЦІЯ 2. ПІДПРИЄМНИЦТВО: БІЗНЕС-ІДЕЇ ТА ЇХ КАПІТАЛІЗАЦІЯ

<i>Бованенко А.</i> Аналіз тенденцій розвитку ритейл-ринку.....	43
<i>Гювенко Д.</i> Дизайн-мислення як інструмент трансформації бізнес-моделі.....	45
<i>Казарін М.</i> Використання оглядового методу як інструменту оцінювання та обґрунтування IT-проектів.....	48
<i>Колесник А.</i> КРІ в системі мотивації персоналу.....	51
<i>Красножон О.</i> Підвищення інвестиційної привабливості підприємства.....	52
<i>Пічкур К.</i> «Зелені» бізнес-ідеї як фактор зростання ринкової капіталізації підприємства.....	55
<i>Повєткіна Ю.</i> Шляхи підвищення результативності бізнесу від час воєнного конфлікту в Україні.....	58
<i>Преображенський О.</i> Сучасні підходи до управління операційною діяльністю малого бізнесу.....	60
<i>Савранська А.</i> Особливості складових іміджевої стратегії підприємств готельної індустрії.....	62
<i>Цюрукало А.</i> Діджиталізація як інструмент забезпечення конкурентоспроможності бізнесу.....	64

СЕКЦІЯ 3. ІННОВАЦІЇ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ У ЦИФРОВУ ЕПОХУ

<i>Левченко І.</i> Інтеграція штучного інтелекту в бізнес: перспективи та виклики.....	67
<i>Пастушок О.</i> Реінжиніринг бізнес-процесів підприємства.....	70
<i>Пензєв В.</i> Проблеми впровадження реінжинірингу на вітчизняних підприємствах.....	72

<i>Погорельцев Р.</i> Захист прав інтелектуальної власності в контексті цифровізації.....	75
<i>Погрібна В.</i> Драйвери інноваційного розвитку підприємства в цифровій економіці.....	78
<i>Постой О.</i> Глобалізація та рекрутинг: організація діяльності в сучасних умовах.....	81
<i>Рєпін М.</i> Горизонти використання AI-технологій для надання транспортно-логістичних послуг.....	83
<i>Степанюк К.</i> Дослідження основних засад динамічного розвитку інновацій в процесі післявоєнного відновлення економіки.....	86
<i>Тишнюк Т.</i> Вплив швидкої технологічної трансформації на стратегії бізнесу	88
<i>Ханенко Я.</i> Особливості формування інноваційної бізнес-моделі в сучасних умовах господарювання.....	90
<i>Яловська Ю.</i> Вплив інноваційних технологій на результативність підприємства	92

СЕКЦІЯ 4. ЛІДЕРСТВО ТА ПАРТНЕРСТВО В БІЗНЕСІ: СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ

<i>Бойко А.</i> Роль та моделі лідерства в сучасному бізнесі.....	96
<i>Григор'єва А.</i> Роль лідера в мотивації персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання.....	98
<i>Кондратюк К.</i> Потенціал соціального підприємництва в Україні.....	102
<i>Лановенко Б.</i> Профіль якостей бізнес-лідера: погляд студентів на склад і пріоритети.....	105
<i>Лук'янович А.</i> Вплив на ефективність персоналу через мотивацію та стимулювання.....	108
<i>Олійник Є.</i> Актуальність стратегічного партнерства для українських підприємств в умовах нинішніх економічних тенденцій.....	111
<i>Таран І.</i> Вплив ТНК на світову економіку.....	114
<i>Ткачук А.</i> Переваги та недоліки франшизи для учасників партнерства.....	115
<i>Федорук Д.</i> Партнерство бізнесу та громад.....	118
<i>Чумак А.</i> Особливості продуктової диверсифікації на підприємстві лісового господарства.....	120

СЕКЦІЯ 5. СУЧАСНИЙ АГРОБІЗНЕС: ТЕХНОЛОГІЇ, ЕКОНОМІКА, ТРЕЙДІНГ

<i>Булах Г.</i> Розвиток бджільництва в сільській місцевості.....	123
<i>Гудзь С.</i> Агропродовольчий сектор в умовах кризи: основні тенденції та виклики розвитку.....	126
<i>Іващенко К.</i> Адаптація агробізнесу України на зміни клімату	128
<i>Казнодій Є.</i> Ембарго на імпорт українського зерна до ЄС.....	130
<i>Кичук І.</i> Шляхи покращення ефективності агропідприємств	132
<i>Левчук О.</i> Ринок органічної продукції: тенденції та можливості для агробізнесу.....	134
<i>Манова А.</i> Інновації в агробізнесі.....	137
<i>Постоловка Д.</i> Особливості діяльності суб'єктів господарювання агарного сектору економіки в Черкаській області.....	140
<i>Рева А., Старіков О.</i> Можливості виробництва нішевих олій в Україні.....	142
<i>Чайка С.</i> Економічний механізм формування збалансованого природокористування в концепції забезпечення сталого розвитку сільських територій.....	145

<i>Шмаль А., Старіков О.</i> Поширення досвіду вдосконалення логістичної діяльності в агробізнесі України.....	148
<i>Якимчук В.</i> Проблеми конкурентоспроможності національних тепличних господарств.....	150

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У БІЗНЕСІ

<i>Грач С.</i> Інформаційне забезпечення економічної безпеки м'ясопереробних підприємств.....	154
<i>Лідіна Ю.</i> Економічна стійкість підприємства: оцінювання та забезпечення.....	157
<i>Приваренко Д.</i> Економічна стійкість підприємства: оцінювання та забезпечення.....	159
<i>Саргсян М.</i> Сутність та роль фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах.....	161
<i>Терещенко Т.</i> Оцінювання рівня економічної безпеки підприємства.....	164
<i>Трипольська С.</i> Ризики маркетингової діяльності та управління ними на підприємстві.....	166

сприятливий контекст для їхнього професійного та особистісного зростання. Взаємодія цих елементів створює ефективний механізм, який сприяє залученню, утриманню та максимальному використанню трудового потенціалу підприємства.

Загальні результати вказують на необхідність інтеграції стратегічного управління персоналом та системи мотивації для оптимізації трудового потенціалу підприємства. Це визначає нові горизонти для подальших досліджень та практичних застосувань в управлінні людськими ресурсами з метою підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Noe R. A. Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage. 4th ed. Irwin/McGraw-Hill, 2002. 740 p.
2. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посібник. К.: Знання-Прес, 2002. 313 с.
3. Головкова Л.С. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом підприємств / Л.С. Головкова, О.О. Лукашов, А.Є. Головкова. Держава та регіони : науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. 2008. № 5. С. 33–38.

Рубанка Я.О.

ОПП «Бізнес-економіка», 5 курс

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Науковий керівник – к.е.н., професор кафедри бізнес-економіки та підприємництва Шевчук Н.В.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання максимально можливого прибутку. Прибутковість є одним із найважливіших показників, який характеризує кінцевий результат роботи підприємства і є досить складною економічною категорією як з точки зору її трактування, так і через існування різноманітних показників, що використовуються для її оцінки. Кожне підприємство робить свій внесок в розвиток економіки країни, сприяє створенню і збільшенню суспільного багатства і зростанню добробуту населення, тому дана тема є надзвичайно актуальною.

Дослідження питання прибутковості підприємства висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, серед яких слід відзначити В. В. Ковальова, В. П. Савчука, А. М. Поддєрьогіна, Г. В. Савицьку, І. О. Бланка, М. Д. Білика, С. Ф. Покропівного та інших. Вони своїми трудами та дослідженнями зробили вагомий внесок у вирішення проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств. Але і на даний час тема прибутковості ще не повністю розкрита та досліджена. У цьому напрямі дослідження залишається ще багато дискусійних питань, що мають простір для подальшого вивчення та обговорення.

Результати. За умов воєнного стану в Україні особливої актуальності набуває питання оцінювання прибутковості тому, що це сприяє вирішенню широкого кола економічних проблем, спрямованих на підвищення результативності виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Метою даної роботи є розкриття сутності поняття прибутковості та пошук резервів її підвищення, що дозволить покращити показники конкурентоспроможності підприємства.

Головною метою виробничої діяльності підприємства є отримання прибутку від продажу продукції та послуг. Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, підприємство змушене постійно шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання.

Прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [1]. Прибутковість будь якого підприємства характеризують за допомогою показників прибутку та рентабельності. Рентабельність - відображає рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва [2]. Високий рівень рентабельності є головним показником ефективної роботи підприємства. Показники рентабельності є основний інструмент фінансового аналізу та планування розвитку компанії, який демонструє, що підприємство правильно використовує власні кошти, покриваючи витрати та водночас отримуючи прибуток.

Суть прибутку визначається економічними показниками діяльності підприємства та його місцем на ринку. Основою забезпечення прибутковості є якісний розвиток компанії, який оцінюється за прибутком або, точніше, за параметром якості прибутку як ключовим параметром. Якість прибутку компанії визначається як загальна характеристика діяльності джерела доходу. Висока якість прибутку компанії характеризується зростанням продажу [3].

На прибуток підприємства впливають такі важливі показники, як підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції та використання виробничих засобів і зниження собівартості та операційних витрат. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування.

Прибуток є тією категорією, яка найповніше зображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення виробничої діяльності підприємства. Зрозуміло, що чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється в підприємства для економічного розвитку та покращення й розширення своєї діяльності. Прибуток є джерелом підвищення рівня добробуту населення, він визначає рівень фінансової стабільності у державі [4].

Одним із резервів зростання прибутку підприємства є збільшення обсягу реалізації товарної продукції. Між доходом і рівнем продажу є пряма залежність, тобто чим більше продукції продається, тим більша сума прибутку, і навпаки, збитки призводять до зменшення прибутку. Таким чином, чим вищий рівень виробництва, тим більший розмір прибутку отримується [5].

Збільшення прибутку в результаті виробничої діяльності дає змогу підприємству заробляти кошти на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення. В той самий час, зростання виручки на підприємстві означає збільшення відрахувань до державного бюджету [6].

Зниження собівартості продукції приводить до збільшення прибутку підприємства. Вирішальною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес.

Зниження собівартості продукції є найважливішою умовою стабілізації ціни, економічного процвітання компанії, джерелом заощаджень для прискорення соціально-економічного розвитку суспільства та підвищення рівня життя [7].

Резерв зростання прибутку промислових підприємств полягає в збільшенні якості продукції та усуненні витрат, спричинених браком товару. Проблема якості продукції в ряді галузей промисловості тісно пов'язана з підвищення довговічності та надійності виробів. Багато компаній виробляють продукцію з гарантією [8].

Збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції та зменшення адміністративно-управлінських витрат. Чим більша частка *рентабельної* продукції, тим більше *прибутку* отримає підприємство.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів [9].

Зростання прибутковості підприємства може бути досягнута за певних умов:

- збільшення обсягів випуску та реалізації продукції; (збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини та матеріалів).
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; (зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці).
- впровадження економічно обґрунтованих норм; (розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів).
- цінова політика підприємства; (розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій та оптових знижок, тощо).
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу; (створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технології).
- підвищення якості продукції; (контроль за якістю продукції, мотивація персоналу для скорочення кількості бракованої продукції).
- підвищення продуктивності праці; (заохочення персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці).
- маркетингова кампанія; (розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку).

Висновки. Отже, отримання прибутку є головним завданням кожного підприємства. В сучасних умовах, питання збільшення прибутку є досить актуальним, так як в умовах сьогодення багато підприємств переживають фінансову нестабільність. Збільшенню прибутковості підприємства сприятиме проведення детального аналізу внутрішніх можливостей підприємства. А саме аналіз усіх резервів зниження собівартості продукції, оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється, ситуації на ринку, та проведення правильної цінової політики. Застосування одного конкретного напрямку або методів комплексно дозволить поліпшити фінансове становище підприємства і збільшити ефективність його діяльності.

Література

1. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 154. С. 27-31.

2. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. № 126. С. 50–55.
3. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с.
4. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / за заг. ред. Іванова Ю. Б. Харків : ВД „ІНЖЕК”, 2007. 448 с.
5. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1. С. 115.
6. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
7. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства: собівартість, прибуток: навч. посіб. / П.В. Круш, О.В. Клименко, В.І. Подвігіна. К.: НТУУ «КПІ», 2012. 488 с.
8. Семенов А. Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці. *Держава та регіони*. 2010. №6. С. 232.
9. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. №25. С. 123–126.

Сардаківська Т.В.

Спеціальність 051 «Економіка підприємства», 4 курс

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. кафедри бізнес-економіки та підприємництва Шевчук Н.В.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Загострення глобальної конкуренції вимагає постійного вдосконалення існуючих підходів до ведення бізнесу та впровадження нових, ефективних інструментів управління. Традиційні методи формування конкурентних переваг вже не так ефективні, як раніше, і потребують нового підходу. Сучасний бізнес відзначається не лише економічною вигідністю, а й соціальною відповідальністю перед суспільством. Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах вимагає комплексного підходу та постійного вдосконалення, щоб успішно функціонувати в глобальному економічному середовищі та відповідати високим стандартам якості і вимогам ринку.

Корпоративна соціальна відповідальність підприємства стає дедалі більш актуальною в умовах сучасного бізнес-середовища. Зростаюча увага до соціальних проблем, екологічних питань та стосунків із співтовариством надає підприємствам можливість відзначитися не лише як прибуткові організації, але й як учасники соціально-відповідальних ініціатив. Споживачі стають все більше освіченими та вимогливими, вони обирають підтримку підприємств, які демонструють свою відповідальність перед суспільством. Сучасні працівники шукають не лише фінансово стабільні місця роботи, але й компанії, які демонструють соціальну відповідальність та допомагають вирішувати соціальні й екологічні проблеми. Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність стає ключовим фактором у змаганні за сприйняття підприємства в суспільстві та може впливати на його конкурентоспроможність та стійкість на ринку у довгостроковій перспективі.