

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.07 – МКР. 1952 «С» 2023.10.26. 016 ПЗ

ЮЖДИ ЄВГЕНІЯ ОЛЕКСАНДРОВИЧА

2024 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

УДК 336:658.155.2:631.11

ПОГОДЖЕННЯ
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри фінансів

_____ **Анатолій ДІБРОВА**
(підпис)

_____ **Наталія ШВЕЦЬ**
(підпис)

« ____ » _____ 2024 р.

« ____ » _____ 2024 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему «Управління прибутком аграрних підприємств»

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

Освітня програма _____
(код і назва) Фінанси і кредит
(назва)

Орієнтація освітньої програми _____
(освітньо-професійна або освітньо-наукова) освітньо-професійна

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

(підпис)

Руслана ОПАЛЬЧУК
(ПІБ)

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи
д.е.н., професор

(підпис)

Наталія ШВЕЦЬ
(ПІБ)

Виконав

(підпис)

Євгеній ЮЖДА
(ПІБ студента)

Київ – 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Звідувач кафедри фінансів

д.е.н., проф. _____ Наталія Швець
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Южді Євгенію Олександровичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
(код і назва)

Освітня програма _____ Фінанси і кредит
(назва)

Орієнтація освітньої програми _____ освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Управління прибутком аграрних підприємств

Затверджена наказом ректора НУБіП України № 1952 «С» від 26.10.2023 р.

Термін подання завершеної роботи на кафедрі 2024.11.09
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: Метод системного підходу, стандартні методи якісних та кількісних досліджень управління прибутком, методи аналізу та синтезу.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства
2. Аналіз управління прибутком тов сп «нібулон»
3. Шляхи підвищення ефективності управління прибутком ТОВ СП «Нібулон»

Перелік графічного матеріалу (за потреби) _____

Дата видачі завдання « _____ » _____ 2023 р.

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи

(підпис)

Наталія ШВЕЦЬ
(прізвище та ініціали)

Завдання прийняла до
виконання

(підпис)

Євгеній ЮЖДА
(прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота на тему: «Управління прибутком аграрних підприємств» виконана на основі статистичних даних та фінансової звітності ТОВ СП «НІБУЛОН», складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків, та викладена на 82 сторінках комп'ютерного тексту, що містить 20 таблиць, 15 рисунків.

Метою магістерської роботи є узагальнення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління прибутком аграрних підприємств.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком аграрних підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних і практичних аспектів управління прибутком аграрних підприємств.

Методи дослідження. При написанні магістерської роботи застосовано метод системного підходу, методи якісних та кількісних досліджень, методи аналізу та синтезу для діагностики аграрної галузі, узагальнення та систематизації для уточнення поняття «управління прибутком».

У першому розділі представлено поняття та економічну сутність прибутку підприємства. У другому розділі здійснюється аналіз фінансово-економічної характеристики ТОВ СП «НІБУЛОН». Третій розділ присвячено визначенню пріоритетних напрямів удосконалення управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН».

Ключові слова: Управління прибутком; Аграрні підприємства; Ефективність прибутку; Фінансовий аналіз; Методика управління; Динаміка прибутку; Прибуток підприємства; Система знижок; Розподіл прибутку

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1 Поняття та економічна сутність прибутку.....	9
1.2 Основні види та функції прибутку	16
1.3 Методика управління прибутком підприємства.....	24
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ СП «НІБУЛОН».....	30
2.1 Фінансово-економічна характеристика підприємства.....	30
2.2 Аналіз стану та динаміки прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН».....	39
2.3 Оцінка ефективності управління прибутком підприємства.....	44
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ СП «НІБУЛОН».....	51
3.1 Пріоритетні напрями удосконалення управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН».....	51
3.2 Підвищення прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» за рахунок впровадження системи знижок.....	54
3.3 Формування та розподіл прибутку підприємства у плановому періоді	64
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	71
ДОДАТКИ.....	78

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний аграрний сектор відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи як внутрішні потреби, так і експортний потенціал держави. Прибуток аграрних підприємств є основним показником їхньої фінансової стабільності та конкурентоспроможності. У зв'язку з постійними змінами ринкових умов, зокрема волатильністю цін на сільськогосподарську продукцію, високим рівнем конкуренції та впливом зовнішніх факторів, таких як зміни клімату та глобальні економічні тенденції, ефективне управління прибутком стає однією з найважливіших умов стабільного розвитку підприємств.

Актуальність дослідження управління прибутком аграрних підприємств полягає в необхідності підвищення їх ефективності через оптимізацію фінансових процесів, зменшення виробничих витрат та використання сучасних методів управління фінансовими ресурсами. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, присвячених фінансовому менеджменту аграрних підприємств, питання ефективного управління прибутком у сучасних умовах залишається недостатньо дослідженим, що обумовлює необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Дослідження управління прибутком аграрних підприємств також є актуальним у контексті сучасних викликів, таких як необхідність адаптації до європейських стандартів ведення бізнесу, впровадження інноваційних технологій у виробничі процеси, а також зростаючі вимоги до екологічної відповідальності. Оптимізація управління прибутком дозволить підприємствам не лише підвищити свою конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, а й розширити можливості для виходу на міжнародні ринки. Враховуючи складність і специфіку аграрного виробництва, важливо забезпечити надійну фінансову базу для стабільного розвитку підприємств, що підкреслює необхідність дослідження ефективних підходів до управління

прибутком. Тому ця тема набуває особливого значення як для розвитку аграрного сектора, так і для зміцнення національної економіки в цілому.

Метою роботи є узагальнення теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління прибутком аграрних підприємств.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні *завдання*:

- визначити поняття та економічну сутність прибутку підприємства;
- дослідити основні види та функції прибутку підприємства;
- розглянути методики управління прибутком підприємства;
- провести фінансово-економічний аналіз ТОВ СП «НІБУЛОН»;
- здійснити аналіз стану та динаміки прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН»;
- оцінити ефективність управління прибутком на підприємстві;
- запропонувати напрями вдосконалення управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН»;
- розглянути можливості підвищення прибутку за рахунок впровадження системи знижок;
- розробити план формування та розподілу прибутку у плановому періоді.

Об'єкт дослідження – процес управління прибутком аграрних підприємств.

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методичних і практичних аспектів управління прибутком аграрних підприємств.

У процесі дослідження використовувались такі *методи дослідження*: метод системного підходу, стандартні методи якісних та кількісних досліджень управління прибутком, методи аналізу та синтезу – для діагностики та оцінки аграрної галузі підприємства, узагальнення та систематизації для упорядкування сутності поняття «управління прибутком».

Інформаційною основою дослідження стали дані з періодичних видань, монографій, підручників вітчизняних і зарубіжних фахівців, публікації в

мережі Інтернет. Статистичні дані та фінансова звітність ТОВ СП «НІБУЛОН», а також власні аналітичні розрахунки стали основою для проведення аналізу. Інформація підприємства використовувалась для моделювання та розрахунку показників ефективності управління прибутком, що дозволило обґрунтувати надані рекомендації щодо покращення фінансових результатів.

Структура та обсяг дослідження. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 82 сторінок, з яких 72 сторінок основного тексту. У роботі використано 72 джерел літератури та 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та економічна сутність прибутку

Прибуток є однією з ключових економічних категорій, яка характеризує кінцеві результати діяльності підприємства і виступає основним джерелом фінансового розвитку. Він є не лише показником успішності господарської діяльності, але й інструментом для забезпечення стійкості підприємства в умовах мінливого ринкового середовища. В теорії економіки поняття прибутку має багатогранний зміст, що охоплює не лише фінансові результати, а й відображає ефективність використання ресурсів, управління витратами та стратегічного планування. Прибуток виникає внаслідок перевищення доходів над витратами, і є ключовим показником, на основі якого приймаються важливі управлінські рішення, спрямовані на розвиток підприємства та досягнення його стратегічних цілей.

У сучасних умовах ринкової економіки прибуток є також важливим елементом формування капіталу підприємства, джерелом інвестицій та фінансової стійкості. Аналізуючи сутність прибутку, варто розглянути його структуру, функції та різні види, що дозволяють поглиблено оцінити роль цієї категорії в діяльності підприємства. Таким чином, розуміння економічної сутності прибутку є необхідним для ефективного управління підприємством і його фінансовими ресурсами [1].

Поняття прибутку є дискусійним і складним для визначення. Дослідження його економічної сутності бере свій початок ще з XVII століття і триває до сьогодні. В межах численних економічних теорій, теорія прибутку вирізняється своєю складністю та багатогранністю, що робить її однією з найбільш досліджуваних тем в економічній науці. Відсутність єдиного

підходу до визначення прибутку демонструє необхідність подальших досліджень та уточнень цієї категорії.

Серед науковців, які зробили значний внесок у розуміння економічної сутності прибутку та визначення джерел його формування, можна виділити таких економістів, як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен та інших. У сучасних умовах питання прибутку залишається актуальним як для вітчизняних, так і для зарубіжних дослідників, серед яких І.А. Бланк [6], Н.М. Бондар, О.О. Гетьман, С.Ф. Покропивний [60], А.М. Поддєрьогін [59], В.М. Шаповал, Л.І. Шваб [76] та інші.

Важливо зазначити, що як класичні економісти, так і сучасні вчені не мають єдиного погляду на сутність прибутку, що створює певні теоретичні розбіжності. Для адекватного пояснення природи прибутку недостатньо лише фактів – необхідно здійснювати поглиблені дослідження на основі концептуальних моделей і підходів.

Без сумніву, прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. Протягом кількох століть економісти-класики досліджували сутність цього поняття, пропонуючи різні концепції його формування. Одні вчені вбачають прибуток як частину заробітної плати, відсотка чи ренти, інші вважають його відсотком на капітал. Згідно з марксистською теорією, прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, створеною найманою працею. Водночас у країнах з розвинутою ринковою економікою поширена концепція, що прибуток є винагородою за підприємницьку ініціативу та ризик.

Таким чином, у різних підходах можна простежити, що капітал є основним джерелом прибутку. На основі цього було узагальнено головні концепції економічної сутності прибутку, що представлені в різних дослідницьких школах економіки (Табл. 1.1.).

Таблиця 1.1

Трактування поняття «Прибуток»*

Автор	Концепції економічної сутності прибутку
Т. Мен	Вважав, що прибуток виникає з різниці між ціною продажу та закупівлі товару.
У. Петті	Визначав прибуток як різницю між вартістю виробництва та доходом від товару.
А. Сміт	Прибуток -це дохід, що виникає від праці, яка використовується через засоби виробництва.
Д. Рікардо	Прибуток розглядався як частина вартості продукції, створеної працею, яка зменшується через розподіл із власниками капіталу.
Ж.Б. Сей	Прибуток -це дохід від використання послуг факторів виробництва, які є частиною капіталу.
К. Маркс	Прибуток є формою додаткової вартості, що виникає від експлуатації найманої праці.
Й. Шумпетер	Прибуток виникає як результат інноваційної діяльності, тобто від запровадження нових технологій або створення нових товарів.
Ф. Найт	Стверджував, що прибуток є винагородою підприємця за ризики, пов'язані з невизначеністю ринку.
А. Маршалл	Прибуток виникає через взаємодію попиту та пропозиції, які залежать від умов ринку та ефективності виробництва.
Е. Чемберлен	Мотивував, що прибуток є результатом монопольної сили підприємств, що отримують надприбутки через особливі ринкові умови.
П. Самуельсон	Розглядав прибуток як результат діяльності ефективного управління та інноваційної діяльності підприємства.
А. Бабо	Прибуток виникає через різницю між виручкою та витратами на виробництво.

Примітка. *Розроблено за:[6;59;60;76]

Еволюція поглядів на сутність прибутку починається з часів виникнення меркантилізму. Найвидатнішим представником цієї школи в Англії був Т. Мен, який стверджував, що джерелом прибутку є зовнішня торгівля. Меркантилісти вважали, що прибуток утворюється у сфері обігу та визначається як різниця між продажною та купівельною вартістю товару[6].

З виникненням у XVII ст. класичної школи політичної економії, зокрема В. Петті, сформувалася думка про "виробниче" походження прибутку. Він вважав, що праця, виробництво є основними джерелами прибутку, і саме додатковий продукт, створений у процесі праці, стає його основою. Петті стверджував, що працівник отримує лише частину створеної вартості, тоді як інша частина привласнюється власником засобів виробництва[14].

У XVIII ст. фізіократи також зробили важливий внесок у розвиток теорії прибутку, вважаючи, що прибуток створюється винятково в сільському господарстві, а основною його формою є земельна рента.

Класична економічна теорія, розвинута Адамом Смітом, визначає виробництво як головне джерело прибутку. У своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" Сміт стверджував, що прибуток -це результат праці, який привласнюється власником засобів виробництва. Він вказував на те, що праця додає вартість матеріалам, з якої частина спрямовується на оплату працівників, а інша стає прибутком наймача[14].

Давід Рікардо, продовжуючи розвиток ідей Сміта, також вважав, що праця є джерелом прибутку, і що прибуток та заробітна плата є складовими вартості, створеної у процесі виробництва. На його думку, зростання заробітної плати веде до зниження прибутку.

У середині XIX ст. Карл Маркс запропонував теорію додаткової вартості, де прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, створеної працею найманих працівників, яка привласнюється капіталістом[14].

Й. Шумпетер розглядав прибуток як винагороду підприємця за впровадження нововведень, інноваційних рішень у виробництво, що призводить до підвищення ефективності.

Ф. Найт пов'язував прибуток із підприємницьким ризиком, стверджуючи, що він є винагородою за прийняття рішень в умовах невизначеності.

Таким чином, погляди на сутність прибутку еволюціонували залежно від зміни економічних умов та наукових підходів.

В умовах нестабільної ринкової економіки прибуток підприємства відіграє надзвичайно важливу роль, оскільки від нього залежить не лише стабільність окремого підприємства, але й розвиток економіки в цілому. На рисунку 1.1 відображено основні значення прибутку в ринковій економіці:

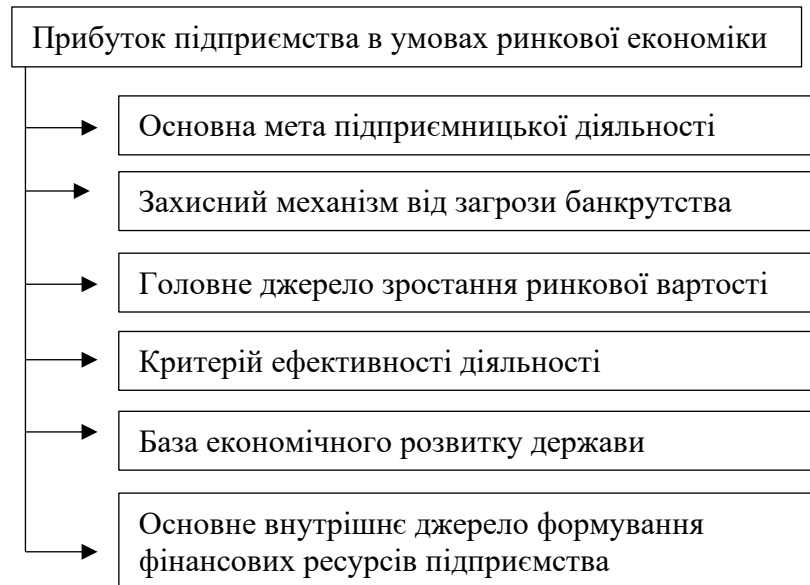


Рис.1.1. Значення прибутку в ринковій економіці

Джерело: Розроблено автором за [4]

Отже, головне значення прибутку полягає у забезпеченні стійкості підприємства в умовах конкуренції та швидких змін ринку. В умовах ринкової економіки прибуток стає ключовим показником результативності роботи підприємства, його здатності адаптуватися до змін зовнішнього середовища, зростати та розвиватися.

Прибуток є одним із головних джерел формування фінансових ресурсів підприємства, які необхідні для забезпечення його подальшого розвитку, фінансування інвестиційних проектів, модернізації виробничих потужностей та впровадження нових технологій. Також прибуток виконує функцію захисту від банкрутства, оскільки наявність достатнього обсягу прибуткових коштів дозволяє підприємству покривати витрати, виконувати фінансові зобов'язання та забезпечувати стабільність[4].

Крім того, прибуток є важливим елементом для підвищення ринкової вартості підприємства. Зростання прибутковості позитивно впливає на капіталізацію підприємства, що підвищує його інвестиційну привабливість на ринку.

Не можна не відзначити також важливість прибутку для економіки в цілому. Прибуткові підприємства є джерелом надходжень до бюджету через податки, що дозволяє державі фінансувати соціальні програми, інфраструктурні проекти та забезпечувати економічне зростання.

Завдяки всім переліченим факторам, прибуток є одним із ключових показників, на основі якого оцінюють не тільки успіх окремого підприємства, але й загальний стан економіки країни.

У таблиці 1.2. систематизовані основні чинники, що впливають на формування прибутку підприємства, з метою їх подальшого аналізу та оцінки ролі кожного фактора у забезпеченні фінансової стабільності та конкурентоспроможності

Таблиця 1.2

Основні фактори, що впливають на прибуток підприємства

Фактори	Опис
Зовнішні фактори	Економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит, державне регулювання.
Обсяг виробництва	Чим більший обсяг продукції випускається, тим вищий потенційний прибуток. Важливо враховувати економію на масштабах.
Собівартість	Зниження собівартості продукції за рахунок оптимізації витрат підвищує прибуток.
Ціна продукції	Оптимізація ціноутворення, яка враховує попит та конкуренцію, є ключовою для збереження рентабельності.
Асортимент	Диверсифікація продукції може знизити залежність від одного товару та підвищити стійкість прибутку.
Конкурентне середовище	Зростаюча конкуренція змушує підприємства оптимізувати витрати або пропонувати нові товари для збереження конкурентоспроможності.
Трудові ресурси	Ефективність роботи працівників безпосередньо впливає на обсяги виробництва та якість продукції, що впливає на прибуток.

Джерело: Розроблено автором за [12]

Прибуток підприємства формується під впливом ряду внутрішніх і зовнішніх факторів. До зовнішніх чинників належать: економічні умови функціонування ринку, ємність ринку, рівень платоспроможного попиту споживачів, а також державне регулювання діяльності підприємств. Особливе значення має динаміка попиту, яка може суттєво впливати на обсяг продажів та, відповідно, на прибуток. До внутрішніх чинників можна віднести обсяг виробництва, собівартість продукції, її реалізаційна ціна та асортимент продукції.

Прибуток і конкурентоспроможність підприємства є тісно пов'язаними категоріями. Прибуток виступає одним із ключових критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства, оскільки його наявність дозволяє фінансувати різні програми розвитку. Завдяки прибутку підприємство може розширювати виробничі потужності, що в свою чергу сприяє зниженню витрат на одиницю продукції та підвищенню якості виробленої продукції. В умовах зростаючої конкуренції підприємства можуть стикатися з необхідністю знижувати ціни для підтримки рівня продажів, але надмірне зниження може призвести до втрати прибутковості. Тому для забезпечення ефективності підприємство повинно оптимізувати свої витрати або диверсифікувати асортимент продукції, пропонуючи нові товари, попит на які ще не вичерпаний[12].

Підприємства повинні прагнути до впровадження нових продуктів на етапі зростання прибутковості, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції нова продукція могла досягти точки беззбитковості. Така стратегія дозволяє підтримувати стабільний рівень рентабельності і, навіть у несприятливих ринкових умовах, підвищувати його.

Коли досягається рівновага між попитом і пропозицією, прибуток може стабілізуватися та залишатися на незмінному рівні протягом певного часу, за умови відсутності загроз із боку конкурентів та при стабільному попиті на продукцію. У разі посилення конкуренції підтримка рівня продажів може бути

досягнута шляхом зниження рентабельності, що означає зниження цін за рахунок частки прибутку.

Однак не лише підприємство зацікавлене у прибутку. Працівники також розуміють, що стабільний прибуток підприємства забезпечує їм стабільність у вигляді регулярної заробітної плати, премій та інших соціальних виплат. Трудові ресурси є важливим фактором підвищення прибутковості, оскільки від ефективності їхньої праці залежить обсяг виробленої та реалізованої продукції, а також її якість[15].

У сучасних економічних умовах зниження обсягів виробництва через зростання витрат може призвести до скорочення прибутковості. Для протидії цьому необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва та технічне оновлення виробничих потужностей. Вдосконалення платіжно-розрахункових відносин між підприємствами також може сприяти поліпшенню умов реалізації продукції та зростанню прибутку.

Отже, прибуток є однією з фундаментальних економічних категорій, яка відіграє вирішальну роль у забезпеченні стабільної діяльності підприємства. Він не тільки виступає показником фінансових результатів, але й є ключовим інструментом для стратегічного розвитку, інвестицій та збереження конкурентних позицій на ринку. Економічна сутність прибутку багатогранна, оскільки охоплює ефективність використання ресурсів, управління витратами та здатність підприємства адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

У сучасних умовах, коли підприємства стикаються з посиленою конкуренцією та нестабільними ринковими умовами, здатність ефективно управляти прибутком стає вирішальним фактором їхнього успіху. Отже, глибоке розуміння економічної сутності прибутку є необхідним для забезпечення фінансової стабільності, росту та довгострокової конкурентоспроможності підприємства.

1.2. Основні види та функції прибутку

Прибуток є багатогранною економічною категорією, яка охоплює різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Аналіз видів та функцій прибутку є невід'ємною частиною фінансового управління, яке спрямоване на досягнення стійкого економічного розвитку підприємства.

Наявність різноманітних видів прибутку, сформованих на основі класифікаційних ознак, значно полегшує аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, дозволяючи оцінити досягнутий економічний ефект, виявити слабкі сторони підприємницької діяльності та знайти способи для максимізації прибутку.

Спрощена класифікація прибутку застосовується переважно під час аналізу його кількісної оцінки в бухгалтерському та податковому обліку. Ця класифікація базується на двох основних ознаках: за джерелами формування та за складом елементів, які складають прибуток. За джерелами формування виділяють такі види прибутку: прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), від продажу майна та від позареалізаційних операцій[62].

Прибуток від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг є основним видом доходу для підприємства, безпосередньо пов'язаним зі специфікою його галузевої діяльності. Інколи цей вид прибутку називають «прибутком від основної діяльності», оскільки він відображає фінансовий результат від виробничо-збутової діяльності підприємства.

Прибуток від реалізації майна -це дохід, який підприємство отримує від продажу основних фондів та нематеріальних активів, що більше не використовуються, а також надлишкових запасів сировини та матеріалів. Такий прибуток розраховується як різниця між доходом від продажу майна та витратами, понесеними підприємством для забезпечення цієї реалізації[62].

Прибуток від позареалізаційних операцій (часто також називають «доходом від позареалізаційних операцій») формується як сальдо між

отриманими доходами та витратами на виконання цих операцій. До складу доходів, що формують цей прибуток, входять: дохід від пайової участі в діяльності інших компаній, у тому числі спільних підприємств; відсотки та дивіденди за цінними паперами, що належать підприємству; дохід від депозитів у банках; отримані штрафи, пені, неустойки та інші аналогічні доходи[2;62].

Існування різноманітних видів прибутку, які формуються на основі різних класифікаційних ознак, значно полегшує процес аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Це дає змогу не лише оцінити загальну ефективність діяльності, але й виявити слабкі сторони, прорахувати можливості для збільшення прибутковості та поліпшення фінансових показників.

Проста класифікація прибутку зазвичай використовується в бухгалтерському та податковому обліку для кількісної оцінки. Вона обмежується двома основними класифікаційними ознаками: за джерелами отримання прибутку та складовими елементами, що його формують. За джерелами формування можна виділити: прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), прибуток від реалізації майна та прибуток від позареалізаційних операцій[62].

Прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг -це основний вид прибутку, безпосередньо пов'язаний з діяльністю підприємства у межах його основної спеціалізації. В економічній термінології цей прибуток також називається «прибутком від основної діяльності», оскільки він відображає результат від основної виробничо-збутової діяльності[62].

Прибуток від реалізації майна -це дохід, отриманий від продажу зношених або непотрібних активів, запасів сировини, матеріалів та інших активів, які вже не використовуються у виробничому процесі. Він розраховується як різниця між доходом від реалізації таких активів і витратами, пов'язаними із їх продажем.

Прибуток від позареалізаційних операцій часто називають «доходом від позареалізаційних операцій», але за змістом це також прибуток, оскільки він відображає залишок між отриманими доходами і витратами за цими операціями. До нього належать доходи від участі в спільних підприємствах, дивіденди і відсотки за цінними паперами, отримані штрафи, пені, а також доходи за депозитами.

З метою глибшого аналізу виділяють інші види прибутку, що формуються за видами діяльності підприємства, зокрема прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Операційний прибуток відображає результат основної діяльності підприємства та його виробничо-збутових операцій.

Прибуток від інвестиційної діяльності охоплює доходи від участі у спільних підприємствах, володіння цінними паперами та депозитами. Частково цей прибуток відображений у позареалізаційних операціях, але також включає доходи від продажу активів, які вважаються дезінвестиціями, що теж є важливим елементом інвестиційної діяльності підприємства[62].

Прибуток від фінансової діяльності стосується результатів залучення зовнішніх джерел фінансування. Це не стільки прибуток у звичному розумінні, скільки оцінка результатів від використання зовнішнього капіталу (акціонерного, пайового або кредитного), що може мати позитивний вплив на операційний та інвестиційний прибуток завдяки вигідним умовам фінансування. Також у рамках фінансової діяльності можна отримати прибуток на власний капітал за рахунок фінансового лівериджу або доходу на депозити.

Виділяють і додаткові види прибутку, що враховують інші аспекти, такі як маржинальний, валовий, чистий прибуток і номінальний або реальний прибуток з урахуванням інфляції. Маржинальний прибуток -це сума чистого доходу за мінусом змінних витрат. Валовий прибуток характеризує прибуток після вирахування операційних витрат, а чистий прибуток -після податкових

зобов'язань. Розподіл прибутку на оподаткований і неоподаткований дозволяє підприємству ефективно планувати податкову політику[44].

Інфляція також впливає на реальні фінансові показники. Номінальний прибуток відображає отриману суму без коригування на інфляцію, тоді як реальний прибуток дозволяє оцінити фактичну купівельну спроможність за врахуванням інфляційного тиску.

Крім того, існують регулярний і надзвичайний прибуток. Регулярний прибуток виникає від звичайної діяльності підприємства, а надзвичайний прибуток отримується за унікальних обставин, наприклад, від продажу підрозділу компанії[62].

Детальна класифікація прибутку за різними ознаками наведена у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Класифікація видів прибутку підприємства

Класифікаційна ознака	Види прибутку	Опис
За джерелами формування	Прибуток від реалізації продукції	Дохід від основної діяльності підприємства, що забезпечує виробничо-збутові операції.
	Прибуток від реалізації майна	Дохід від продажу активів, які більше не використовуються у виробничій діяльності.
	Прибуток від позареалізаційних операцій	Дохід від інвестиційних операцій, дивідендів, доходу від депозитів, а також від штрафів і пеней.
За видами діяльності	Прибуток від операційної діяльності	Прибуток, що формується в межах основної виробничо-збутової діяльності підприємства.
	Прибуток від інвестиційної діяльності	Дохід від інвестицій в інші підприємства, фінансові інструменти та реалізацію активів.
	Прибуток від фінансової діяльності	Результат від залучення зовнішнього капіталу для потреб підприємства, впливає на операційний та інвестиційний прибуток.
За складом елементів	Маржинальний прибуток	Сума доходу за вирахуванням змінних витрат, що показує чистий дохід від основної діяльності.
	Валовий прибуток	Прибуток після вирахування всіх операційних витрат.

Продовження таблиці 1.3

	Чистий прибуток	Валовий прибуток мінус податки, який можна використовувати на розвиток або розподіл серед власників.
За характером оподаткування	Оподаткований прибуток	Прибуток, що підлягає оподаткуванню, включає всі доходи підприємства, що враховуються в податковому обліку.
	Неоподаткований прибуток	Прибуток, що не обкладається податками за певних умов або в окремих операціях.
За інфляційним впливом	Номінальний прибуток	Прибуток, розрахований без врахування інфляції.
	Реальний прибуток	Прибуток, скоригований на рівень інфляції для визначення фактичної купівельної спроможності.
За регулярністю формування	Регулярний прибуток	Прибуток від звичайної діяльності підприємства, що стабільно повторюється.
	Надзвичайний прибуток	Прибуток від рідкісних, нестандартних операцій, таких як продаж філій або значних активів.
За характером використання	Розподілений прибуток	Прибуток, використаний для виплат акціонерам, працівникам або на соціальні програми.
	Нерозподілений прибуток	Прибуток, спрямований на реінвестування та фінансування зростання активів підприємства.
За кінцевим результатом діяльності	Позитивний прибуток	Залишок доходів після вирахування всіх витрат і податків, тобто чистий прибуток.
	Негативний прибуток (збиток)	Перевищення витрат над доходами, що призводить до фінансових втрат підприємства.

Джерело: Розроблено за:[2; 44;48;62;]

Така класифікація дозволяє оцінити прибуток підприємства з різних сторін, що є важливим для стратегічного управління, фінансового планування та забезпечення стабільності в умовах ринкової конкуренції.

Прибуток є однією з ключових економічних категорій, що відображає фінансові результати діяльності підприємства і виконує низку важливих функцій, які забезпечують ефективність його роботи. На рисунку 1.2. представлено основні функції прибутку, що включають оцінювальну, розподільну та мотиваційну. Кожна з них має своє значення у формуванні фінансової стабільності підприємства, підтримці його конкурентоспроможності та стимулюванні подальшого розвитку.

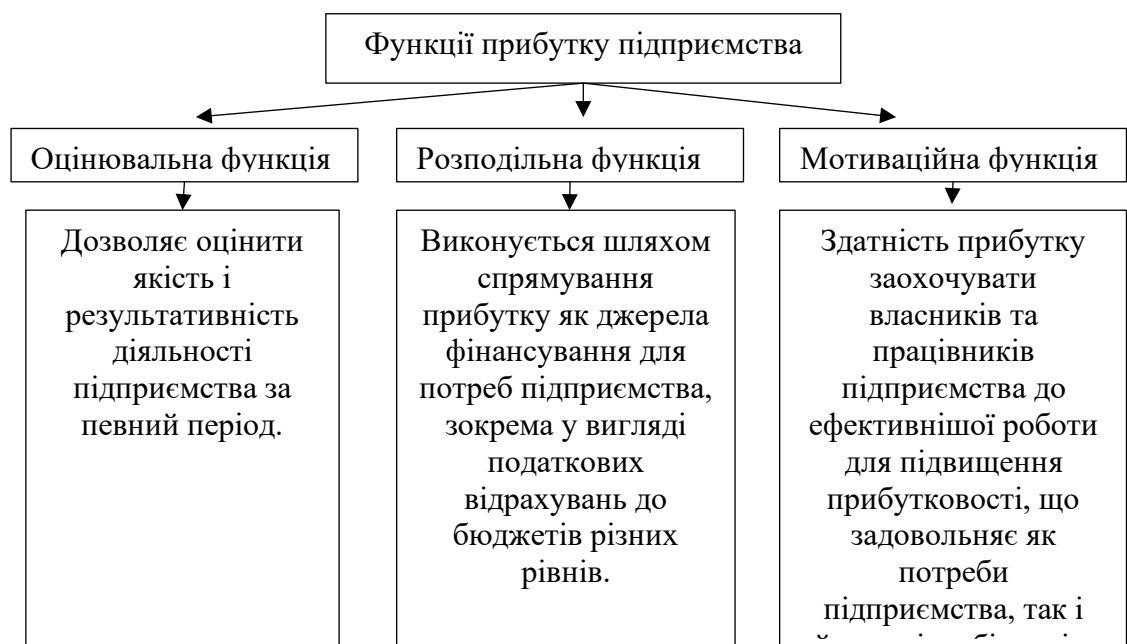


Рис.1.2. Функції прибутку підприємства

Джерело: Розроблено автором за [44;62]

На підставі наведеного рисунку можна зробити висновок, що кожна з функцій прибутку підприємства виконує важливу роль у забезпеченні стабільної та ефективної діяльності підприємства[44].

1. **Оцінювальна функція.**

Прибуток як ключовий фінансовий показник дозволяє оцінювати якість та результативність діяльності підприємства за певний період. Це важливо для внутрішнього управління, оскільки керівники можуть визначити ефективність використання ресурсів, виявити сильні та слабкі сторони в діяльності

підприємства. Ззовні, оцінка прибутковості є важливим показником для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, оскільки вона демонструє надійність та фінансову стабільність компанії.

2. Розподільна функція.

Ця функція проявляється через використання прибутку як джерела для фінансування діяльності підприємства, включаючи обов'язкові відрахування у вигляді податків до бюджетів різних рівнів. Розподіл прибутку забезпечує можливість інвестувати у розвиток підприємства, модернізацію обладнання, підвищення якості продукції та розвиток персоналу. Окрім внутрішніх інвестицій, частина прибутку спрямовується на виконання соціальних і податкових зобов'язань, що сприяє позитивному впливу підприємства на економіку країни.

3. Мотиваційна (стимулююча) функція.

Прибуток також виступає потужним стимулом для власників та працівників підприємства. Власники та акціонери, зацікавлені в отриманні дивідендів та підвищенні вартості підприємства, підтримують стратегії, які сприяють зростанню прибутковості. Працівники підприємства, своєю чергою, зацікавлені у прибутковості підприємства, оскільки це дозволяє їм отримувати стабільну заробітну плату, премії та інші соціальні виплати. У результаті стимулююча функція прибутку сприяє підвищенню продуктивності праці, ефективності виробничих процесів та покращенню загальних фінансових показників.

Таким чином, кожна з функцій прибутку відіграє важливу роль у розвитку підприємства, формуванні його фінансової стійкості та підтримці конкурентоспроможності. Завдяки прибутку підприємство здатне забезпечувати стабільну роботу, здійснювати інвестиції та стимулювати працівників до продуктивної праці, що створює міцну основу для довгострокового успіху на ринку.

1.3. Методика управління прибутком підприємства

Прибуток є основою розвитку ринкової економіки, оскільки він виступає ключовим показником ефективності діяльності підприємства та забезпечує його життєздатність. Управління прибутком на підприємстві -це процес підготовки та ухвалення управлінських рішень, що стосуються формування, розподілу та раціонального використання прибутку. Даний процес здійснюється із застосуванням певних методів, які допомагають досягти стратегічних цілей.

Методи управління прибутком - це способи, за допомогою яких суб'єкт управління (керівництво підприємства) впливає на об'єкт (прибуток) для досягнення запланованих результатів. Оскільки методи управління відіграють важливу роль у забезпеченні стабільності та розвитку підприємства, їх правильне застосування є критично важливим для уникнення негативних наслідків [21].

У науковій літературі виділяються різні підходи до класифікації методів управління прибутком. Враховуючи те, що як на окрему людину, так і на колектив, можна здійснювати вплив через різні сфери інтересів, особливої уваги заслуговує класифікація методів управління за змістом впливу[21]. Серед них виділяють економічні, організаційні та соціально-психологічні методи.

Таким чином, аналіз існуючих методів управління прибутком дозволяє систематизувати їх за кількома основними напрямками, що відображені на рисунку 1.3.

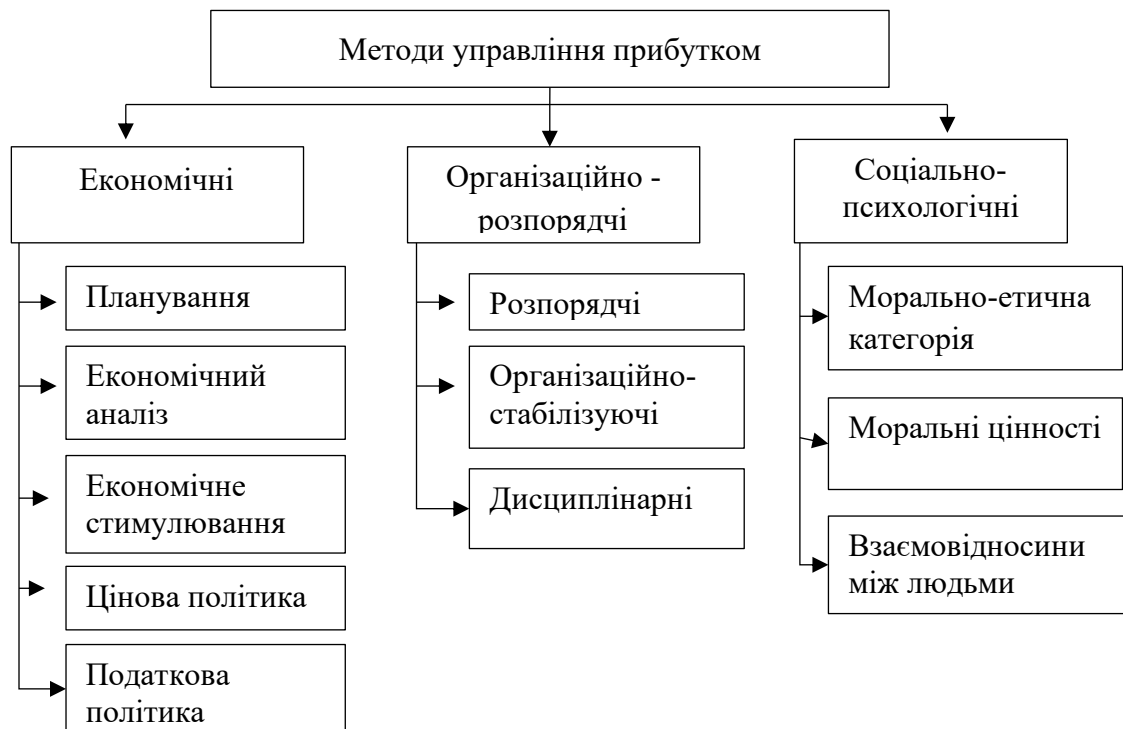


Рис. 1.3. Методи управління прибутком підприємства

Джерело: Розроблено автором за [21;31;36]

Розглянемо методи управління прибутком підприємства більш детально:

1. Економічні методи управління прибутком підприємства -це сукупність дій, які впливають на виробництво опосередковано через економічні стимули та важелі, створюючи необхідні орієнтири для діяльності підприємства і його працівників. Слід зазначити, що економічні інтереси держави, підприємства та його працівників часто мають об'єктивні розбіжності, які є складними для узгодження, оскільки вимагають вирішення різноманітних завдань. У кожен період важливо знаходити оптимальний баланс між фондами заробітної плати, розподілу та споживання[36].

Економічні методи включають використання всіх інструментів для управління фінансами та ресурсами підприємства, таких як планування, економічний аналіз, цінова та податкова політика, а також економічне стимулювання. Застосування цих інструментів повинно бути комплексним і системним, щоб досягти максимального ефекту (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Основні інструменти економічних методів управління прибутком

Інструменти	Опис
Планування	Встановлення кількісних і якісних цілей, визначення шляхів їх досягнення. Завершення процесу планування призводить до розробки планів, які включають аналіз ризиків та альтернатив для мінімізації помилок.
Економічний аналіз	Використання систематизованих аналітичних процедур для оцінки фінансових результатів діяльності. Цей аналіз забезпечує обґрунтовані висновки і рекомендації для подальшого покращення діяльності.
Економічне стимулювання	Комплекс заходів для мотивування працівників шляхом матеріальних стимулів, спрямованих на підвищення продуктивності та створення суспільного продукту. Методи залежать від економічної системи суспільства.
Цінова політика	Важливий елемент державного регулювання, який забезпечує паритетність між галузями, сприяє зростанню прибутковості та обсягів виробництва. Захищає внутрішніх виробників та стабілізує ринок.
Податкова політика	Основний інструмент державного регулювання, який впливає на економічну стабільність країни. Встановлення збалансованої податкової системи забезпечує національну безпеку і сприяє економічному розвитку.

Джерело: Розроблено автором за [34]

Кожен із цих інструментів має своє значення в управлінні прибутком підприємства. Планування допомагає визначити цілі та обрати шляхи їх досягнення; економічний аналіз дозволяє оцінити результати діяльності і прийняти обґрунтовані рішення; економічне стимулювання сприяє підвищенню продуктивності праці; цінова політика забезпечує стабільність на ринку; а податкова політика сприяє підтримці національної економіки.

2. Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства ґрунтуються на принципах прав і особистої відповідальності працівників на всіх рівнях управління. Ці методи включають заходи та

способи впливу, які суб'єкт управління застосовує до об'єкта за допомогою формальної влади та авторитету. Це можуть бути різні форми управлінських документів: укази, закони, постанови, накази, розпорядження, інструкції тощо. Вони чітко визначають обов'язки, права та відповідальність як керівників, так і підлеглих, на всіх рівнях організаційної структури[36]. Організаційно-розпорядчі методи сприяють забезпеченню персональної відповідальності управлінських працівників за виконання рішень і волі керівних органів.

Ці методи також можна класифікувати за напрямками впливу. У цьому контексті важелями управління є накази, розпорядження, регламенти, норми, інструкції та директивні вимоги. Основними підгрупами організаційно-розпорядчих методів є[36]:

1. Розпорядчі методи – включають накази та розпорядження, які визначають конкретні завдання та обов'язки, спрямовані на досягнення стратегічних цілей.

2. Дисциплінарні методи – передбачають впровадження дисциплінарних заходів для підтримки трудової дисципліни і контролю виконання рішень.

3. Організаційно-стабілізуючі методи – використовуються для підтримання стабільної і ефективної роботи всіх підрозділів, встановлення регламентів та норм діяльності.

Загалом, ці підгрупи застосовуються в комплексі, оскільки вони взаємопов'язані та забезпечують системний підхід до управління.

3. Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства спрямовані на формування позитивного громадського ставлення до моральних цінностей, етичних норм та взаємин у колективі, а також на повагу до особистості кожного працівника. [21].

На практиці соціально-психологічні методи включають регулярну оцінку соціально-психологічного мікроклімату в колективі, розробку заходів для поліпшення взаємовідносин, організацію тренінгів та семінарів, а також

заходи для підвищення кваліфікації керівників. Така підготовка допомагає створити середовище, в якому працівники готові приймати соціально-психологічні впливи від керівництва, що посилює командний дух та сприяє кращій адаптації до корпоративних цінностей.

Методи управління прибутком підприємства можуть вибиратися залежно від конкретної ситуації, оскільки максимальний ефект досягається лише за умови застосування комплексного підходу, який об'єднує різні методи впливу. Вибір конкретних методів управління залежить від низки факторів, включаючи мету бізнесу, форму власності, розмір підприємства, рівень забезпеченості матеріальними та трудовими ресурсами, кваліфікацію кадрів, ситуацію на ринку та державну політику[16].

Для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства слід дотримуватися певних ключових принципів (рис.1.4).



Рис. 1.4. Коло вимог ефективного управління прибутком підприємства

Джерело: Розроблено автором за [16]

Детальніше про кожен принцип розглянемо нище[16]:

1. Інтегрованість - усі рішення, прийняті управлінським апаратом, незалежно від сфери діяльності, мають прямий або непрямий вплив на

фінансовий результат підприємства. Тому важливо враховувати їхній вплив на прибуток у всіх аспектах діяльності.

2. Комплексність - рішення щодо формування та розподілу прибутку взаємопов'язані і впливають на кінцевий результат діяльності. Для досягнення максимального ефекту управлінські заходи повинні бути всебічними та охоплювати різні аспекти формування і використання прибутку.

3. Динамізм – управлінські рішення мають враховувати як зовнішні зміни (економічні, ринкові, регуляторні), так і внутрішні зміни на підприємстві (ресурсні можливості, фінансовий стан). Гнучкість та оперативність у реагуванні на такі зміни є необхідними для ефективного управління прибутком.

4. Багатоваріантність - кожне управлінське рішення щодо прибутку повинно враховувати можливі альтернативи. Розгляд декількох варіантів рішень дозволяє вибрати найбільш оптимальний шлях для досягнення цілей підприємства.

5. Спрямованість на стратегічні цілі – усі управлінські заходи повинні відповідати загальній місії та довгостроковим цілям підприємства. Рішення щодо управління прибутком мають бути націлені на підтримку стратегічних напрямів розвитку, що забезпечують стійке зростання і конкурентні переваги на ринку.

Ці принципи формують основу для створення ефективної системи управління прибутком, що дозволяє підприємству не тільки покращити свої фінансові результати, але й забезпечити довготривалу стабільність та адаптивність до умов ринкової економіки[16].

Важливо враховувати, що прибуткова діяльність підприємства є результатом зваженого та доцільного управління на всіх етапах – від формування і розподілу до використання прибутку. Це дозволить підприємству не лише підвищити свою ефективність, але й забезпечити стійкий розвиток і конкурентоспроможність на ринку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ СП «НІБУЛОН»

2.1. Фінансово-економічна характеристика підприємства

ТОВ СП «НІБУЛОН» - це групове українсько-угорсько-британське аграрне підприємство, яке займає провідні позиції на ринку сільськогосподарської продукції України. Компанія є найбільшим виробником, інвестором та експортером у цій галузі. Вона володіє 40 філіями та орендує 80 тисяч гектарів сільськогосподарських земель у 11 областях України. Офіційна адреса підприємства знаходиться в Миколаєві за адресою вул. Фалівська, 9-Б.

Основний напрямок діяльності компанії - виробництво та експорт продукції рослинництва, включаючи пшеницю, ячмінь, кукурудзу, жито та соняшник. ТОВ СП «НІБУЛОН» був заснований у 1991 році як спільне підприємство за участі угорської компанії «KOMBISEED KFT» та британської компанії «Meridian Commodities Ltd.». Назва компанії походить від початкових літер міст-засновників: Миколаїв, Будапешт і Лондон[70].

Компанія вийшла на міжнародний ринок у 1995 році, розпочавши експорт соняшникової олії та шроту, що дозволило збільшити частку продукції глибокої переробки у загальній структурі експорту України. У той час багато інших експортерів займалися переважно продажем насіння соняшнику, але ТОВ СП «НІБУЛОН» зосередився на продукції з доданою вартістю.

З 2003 року підприємство отримало статус резидента Миколаївської спеціальної економічної зони (свідоцтво № 7 від 07.05.2003 р.), що відкрило нові можливості для його розвитку. Компанія має розгалужену структуру з 40 підрозділів, які знаходяться в 11 регіонах України, а також сучасну матеріально-технічну базу з потужностями для перевантаження та зберігання до 420 тис. тонн зерна одночасно. Термінал компанії має можливості для

обробки продукції, зберігання до 132 тис. тонн зерна та приймання вантажів, що доставляються залізничним та автомобільним транспортом. Довжина причальної стінки 352 метри дозволяє завантажувати до двох суден одночасно.

ТОВ СП «НІБУЛОН» активно інвестує у транспортну інфраструктуру Південного Бугу, зокрема у будівництво перевантажувальних терміналів та поглиблення русла річки. Це дозволяє компанії зменшити обсяги перевезення зерна автомобільним транспортом, який дорожчий порівняно з водним. Зокрема, у 2015 році було розпочато будівництво одного з таких терміналів[70].

Компанія інвестує в різні сектори української економіки - від будівництва і суднобудування до транспорту та агропромислового комплексу. У 2019 році ТОВ СП «НІБУЛОН» відкрив нове підприємство в Тернівці, Запорізька область, яке стало третім у цьому регіоні. У 2020 році компанія ввела в експлуатацію перше річкове підприємство у Дніпропетровській області - філію «Зеленодольська», розташовану в селі Мар'янське Апостолівського району.

Завдяки постійному інвестуванню та впровадженню інновацій, «НІБУЛОН» залишається лідером аграрного ринку України, демонструючи ефективну модель розвитку та підтримуючи сталий економічний розвиток регіонів.

1 липня 2021 року в результаті поділу праці та з метою оптимізації виробничих процесів було створено нову юридичну особу - ТОВ «Nieblon Shipyard», що стало частиною структури компанії. Нова організація дозволяє зосередити виробничі потужності на суднобудуванні та обслуговуванні флоту.

Компанія продовжує активно розвивати напрямок перевезень вантажів водним транспортом, що дозволяє знизити навантаження на дорожню інфраструктуру та підвищити ефективність логістичних операцій. Наприклад, у 2018/2019 маркетинговому році внутрішніми річковими шляхами було перевезено близько 3 мільйонів тонн вантажів, що дозволило зменшити кількість вантажівок на дорогах на 108 тисяч одиниць.

До 2022 року компанія значно розширила свій флот, який тепер налічує 81 одиницю. Це дає змогу ТОВ СП «НІБУЛОН» ефективніше обслуговувати потреби внутрішнього ринку та активно розвивати водний транспорт як альтернативу автотранспорту. Така стратегія не лише покращує екологічну ситуацію, але й сприяє зменшенню транспортних витрат.

Для забезпечення прав власників і контролю діяльності виконавчих органів функціонує Наглядова рада. Вона виконує наглядові та регулюючі функції в рамках своїх законодавчих і внутрішньо корпоративних повноважень.

Виконавчим органом, що безпосередньо керує операційною діяльністю компанії, є Рада директорів. Її діяльність підпорядковується статуту компанії, внутрішнім регламентам, а також рішенням Загальних зборів акціонерів та Наглядової ради.

Поточне управління операціями компанії здійснює Генеральний директор, який є головою виконавчої команди. Важливу роль у забезпеченні прозорості та ефективності діяльності відіграє Служба внутрішнього аудиту, яка звітує безпосередньо власникам компанії, що гарантує незалежність її роботи.

Керівники відділів, начальники служб, а також структурні підрозділи та дочірні компанії «НІБУЛОН» діють згідно з затвердженими робочими інструкціями та положеннями, що забезпечує узгодженість та ефективність у виконанні завдань.

Для глибшого розуміння впливу зовнішніх факторів на фінансові результати та управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН» необхідно здійснити детальний аналіз умов, у яких функціонує підприємство. Одним із найефективніших інструментів для цього є PEST-аналіз, який дозволяє оцінити вплив політичних, економічних, соціальних та технологічних аспектів зовнішнього середовища на діяльність підприємства(табл.2.1).

Таблиця 2.1

PEST-аналіз ТОВ СП «НІБУЛОН»*

Політичні	Економічні
<ul style="list-style-type: none"> - політична стабільність: впливає на експортні обсяги та ринки збуту; - законодавче регулювання: зміни в податковому законодавстві можуть змінити прибуток компанії; - підтримка галузі: субсидії можуть створити додаткові можливості для інвестицій і підвищення ефективності. 	<ul style="list-style-type: none"> - інфляція: збільшує собівартість продукції та зменшує рентабельність; - валютні коливання: впливають на доходи від експорту; - платоспроможний попит: залежить від доходів споживачів; - інвестиційний клімат: доступність фінансування для технічного оновлення та логістики.
Соціальні	Технологічні
<ul style="list-style-type: none"> - тенденції здорового харчування: підвищує попит на органічну продукцію; - зміна стилю життя та демографія: зростання населення стабілізує попит на продукцію; - кваліфікація працівників: соціальна політика компанії сприяє збереженню персоналу; 	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження нових технологій: сприяє зниженню витрат і збільшенню прибутку; - інновації в логістиці: покращення логістики знижує витрати на транспортування; - державна підтримка інновацій: субсидії для підприємств, що інвестують в інноваційні рішення.

Джерело: Розроблено автором

Таблиця 2.1 демонструє, що діяльність ТОВ СП «НІБУЛОН» значно залежить від впливу зовнішніх факторів. Політична стабільність і державна підтримка галузі створюють сприятливі умови для зростання, хоча зміни в оподаткуванні також можуть впливати на прибуток. Економічні чинники, такі як інфляція, валютні коливання та інвестиційний клімат, відчутно впливають на собівартість продукції та рентабельність, що забезпечує можливості для розвитку в стабільному середовищі. Соціальні фактори, зокрема тенденції здорового харчування та зростання населення, сприяють зростанню попиту на продукцію підприємства, а збереження кваліфікованих працівників гарантує стабільність персоналу. Технологічні чинники дозволяють підприємству підвищувати ефективність завдяки інноваціям у виробництві та логістиці, а

підтримка інновацій з боку держави додатково стимулює вдосконалення виробничих процесів. У цілому PEST-аналіз підкреслює важливість адаптації стратегії підприємства для забезпечення стабільності та подальшого розвитку в умовах змінного зовнішнього середовища.

SWOT-аналіз надає комплексне розуміння внутрішнього потенціалу підприємства та зовнішніх умов, що дозволяє розробляти більш ефективні стратегії для досягнення його стратегічних цілей і посилення конкурентоспроможності на ринку(табл.2.2).

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз ТОВ СП «НІБУЛОН»*

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - висока репутація на ринку та сильний бренд; - наявність власного флоту, що сприяє ефективності логістики; - сучасна матеріально-технічна база та інноваційні технології в агровиробництві; - досвід роботи на міжнародних ринках, позитивна кредитна історія. 	<ul style="list-style-type: none"> - високий рівень витрат на логістику та транспортування; - висока залежність від зовнішніх ринків збуту; - обмежені можливості для швидкого розширення в умовах політичної нестабільності; - високий рівень конкуренції з міжнародними агрокомпаніями.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - зростання попиту на органічну та якісну сільськогосподарську продукцію на світових ринках; - підтримка з боку держави та міжнародних інвесторів на розвиток агросектору та інновацій; - розширення ринків збуту за рахунок покращення логістики та інфраструктури; - розвиток власної логістичної інфраструктури для зниження витрат. 	<ul style="list-style-type: none"> - нестабільна економічна ситуація в країні, що впливає на доходи населення та попит; - валютні коливання, що можуть вплинути на прибутковість експорту; - потенційні ризики, пов'язані з нестабільністю політичного середовища та законодавства; - високий рівень залежності від змін у податковій політиці.

Джерело: Розроблено автором

Здійснення SWOT-аналізу допомагає ТОВ СП «НІБУЛОН» максимально використовувати свої переваги і можливості, водночас розробляючи стратегії для мінімізації впливу слабких сторін і загроз.

Нище розглянемо таблицю 2.3. з динамікою показників господарської діяльності ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників господарської діяльності ТОВ СП «НІБУЛОН»,
тис. грн**

Показники	2021	2022	2023	Відхилення 2022/2021	Відхилення 2023/2022
Чистий дохід від реалізації продукції	40,606,679	15,181,308	22,901,411	-25425371	7720103
Собівартість реалізованої продукції	39107025	17445051	19473721	-21661974	2028670
Валовий прибуток	1499554	-2263743	3427690	-3763297	5691433
Адміністративні витрати	214998	194730	439914	-20268	245184
Витрати на збут	543697	668427	694420	124730	25993
Інші операційні витрати	60723	1708552	2471377	1647829	762825
Фінансовий результат від операційної діяльності	1769731	-4573033	341744	-6342764	4914777
Інші операційні доходи	1089595	262419	519765	-827176	257346
Фінансовий результат до оподаткування	1398561	-9658800	-1694117	-11057361	7964683
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-111523	310480	480327	422003	169847
Чистий прибуток	1287038	-9348320	-1213790	-10635358	8134530

Джерело: Розраховано автором за [70]

Висновок до таблиці 2.3 показує значні коливання в основних показниках господарської діяльності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021-2023 років, що відображають вплив економічної нестабільності та внутрішніх факторів на фінансові результати підприємства.

Зниження чистого доходу від реалізації продукції у 2022 році на 25425371 грн порівняно з 2021 роком може бути зумовлене як падінням попиту на продукцію, так і обмеженням зовнішньоекономічної діяльності. Проте, у 2023 році спостерігається часткове відновлення доходів на 7720103 грн, що свідчить про позитивні тенденції у відновленні ринкових позицій.

Собівартість реалізованої продукції знизилася в 2022 році на 21661974 грн, що може свідчити про оптимізацію витрат або скорочення виробництва. Однак, у 2023 році цей показник знову зріс, що вказує на можливе збільшення обсягів виробництва або зростання цін на сировину та інші ресурси.

Валовий прибуток у 2022 році виявився від'ємним, що призвело до збитків, проте у 2023 році показник значно покращився, сягнувши 3427690 грн, що відображає позитивну динаміку.

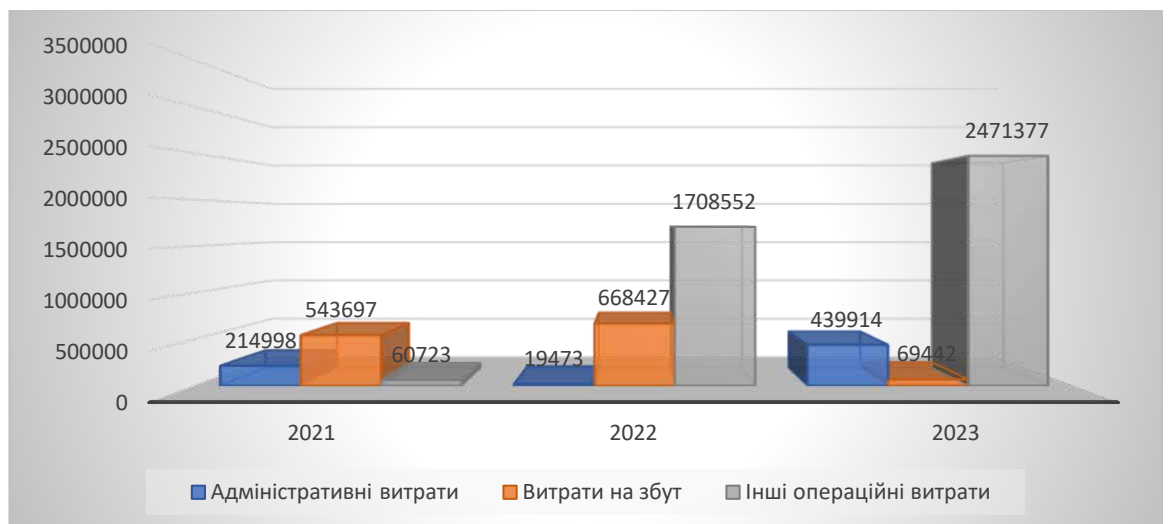


Рис. 2.1. Динаміка витрат ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки*

Джерело: Розроблено автором

На графіку видно поступове зростання адміністративних та збутових витрат протягом трьох років. Адміністративні витрати зросли з 214,998 тис.

грн у 2021 році до 439,914 тис. грн у 2023 році. Витрати на збут також збільшилися, досягнувши 694,420 тис. грн у 2023 році. Істотне зростання спостерігається у розділі «Інші операційні витрати», які різко зросли до 2,471,377 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про збільшення операційних витрат підприємства, що може впливати на його прибутковість і загальну ефективність управління витратами.

Загалом, незважаючи на негативний фінансовий результат у 2022 році, ТОВ СП «НІБУЛОН» демонструє ознаки відновлення у 2023 році, особливо в частині доходів і зниження витрат. Це свідчить про гнучкість підприємства та здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таблиця 2.5 відображає розрахунки основних показників ліквідності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період з 2021 по 2023 роки, що є важливим елементом аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Показники ліквідності дозволяють оцінити здатність компанії своєчасно покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів. Розглянуто поточний коефіцієнт, швидку ліквідність та абсолютну ліквідність, які відображають різні аспекти короткострокової платоспроможності компанії.

Таблиця 2.4

Аналіз показників ліквідності ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–2023 роки

№	Показники	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення (2022/2021)	Абсолютне відхилення (2023/2022)
1	Поточний коефіцієнт	0.703	0.302	0.566	-0.401	0.264
2	Швидка ліквідність	0.091	0.069	0.107	-0.022	0.038
3	Абсолютна ліквідність	0.001	0.011	0.009	0.010	-0.002

Джерело: Розраховано автором за [70]

Аналіз показників ліквідності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021–2023 років демонструє значні коливання у здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання. Поточний коефіцієнт у 2022 році суттєво знизився порівняно з 2021 роком, що вказує на погіршення ліквідності в цьому році. Проте, у 2023 році цей показник частково відновився, свідчачи про покращення короткострокової платоспроможності підприємства. Показник швидкої ліквідності демонструє незначне зниження у 2022 році з подальшим зростанням у 2023 році, що свідчить про покращення можливостей підприємства покривати зобов'язання без врахування запасів. Абсолютна ліквідність, що відображає здатність покривати зобов'язання лише за рахунок грошових коштів, у 2022 році суттєво зросла, проте у 2023 році знову дещо знизилась. Загалом, компанії необхідно зосередити зусилля на подальшому покращенні ліквідності для забезпечення фінансової стабільності.

Таблиця 2.5 відображає аналіз основних показників майнового стану ТОВ СП «НІБУЛОН» протягом 2021–2023 років.

Таблиця 2.5

**Аналіз показників майнового стану ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–
2023 роки**

	Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення (2022/2021)	Абсолютне відхилення (2023/2022)
1	Коефіцієнт износу основних засобів (%)	0	5.19	5.60	5.19	0,41
2	Коефіцієнт оновлення основних засобів (%)	0	0	0	0	0
3	Частка необоротних активів у загальній структурі активів (%)	73,97	64.14	56,62	-9,83	-7,52

Джерело: Розраховано автором за [70]

Аналіз показників майнового стану ТОВ СП «НІБУЛОН» демонструє коефіцієнт зростання експорту основних засобів, що вказує на поступове збільшення основних активів. Коефіцієнт оновлення основних засобів залишається незмінним на рівні 0%, що призводить до виходу значних інвестицій у відновлення основних засобів у течії аналізованого періоду. Частка необоротних активів у загальній структурі активів зменшується з кожним роком, що може свідчити про перерозподіл ресурсів на використання оборотних активів або зменшити інвестиції в довгострокові активи. Це зниження може вказувати на необхідність оновлення матеріально-технічної бази для підтримки конкурентоспроможності підприємства в майбутньому.

2.2. Аналіз стану та динаміки прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» Аналіз прибутковості підприємства є важливим аспектом оцінки його фінансової стабільності та ефективності господарської діяльності. Прибуток відображає не лише здатність підприємства покривати власні витрати, але й визначає можливість для розвитку, інвестування та підвищення конкурентоспроможності на ринку

Таблиця 2.6

Структура доходів та витрат ТОВ СП «НІБУЛОН», %

Показники	2021	2022	2023
ДОХОДИ			
Чистий дохід від реалізації продукції	97,32	98,27	97,73
Інші операційні доходи	2,68	1,73	2,27
Всього	100,00	100,00	100,00
ВИТРАТИ			
Собівартість реалізованої продукції	96,31	114,91	85,03
Адміністративні витрати	0,53	1,28	1,92
Витрати на збут	1,34	4,40	3,03
Інші операційні витрати	0,15	11,25	10,79
Всього	100,00	100,00	100,00

Джерело: Розраховано автором за [70]

Аналіз структури доходів та витрат ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021-2023 років демонструє суттєві зміни в їхньому співвідношенні, що вплинуло на загальну фінансову стабільність компанії. Розглянемо рис. 2.2 та рис.2.3.

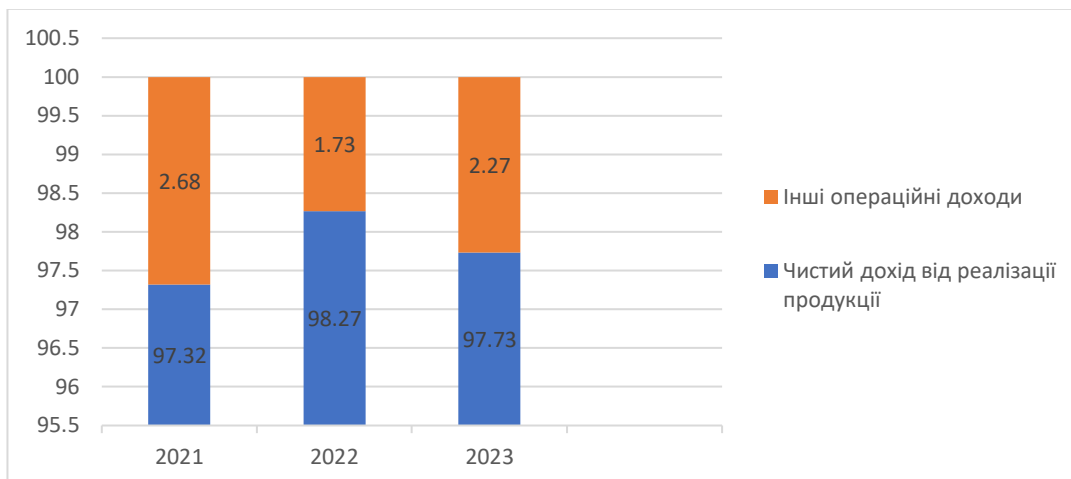


Рис. 2.2. Структура доходів ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки

Джерело: Розраховано автором

У структурі доходів найбільшу частку впродовж усіх трьох років займає чистий дохід від реалізації продукції (від 97.32% у 2021 році до 98.27% у 2022 році), що вказує на залежність компанії від основної діяльності. Інші операційні доходи мали невелику частку - від 1.73% до 2.68%, що свідчить про обмежену диверсифікацію доходів.

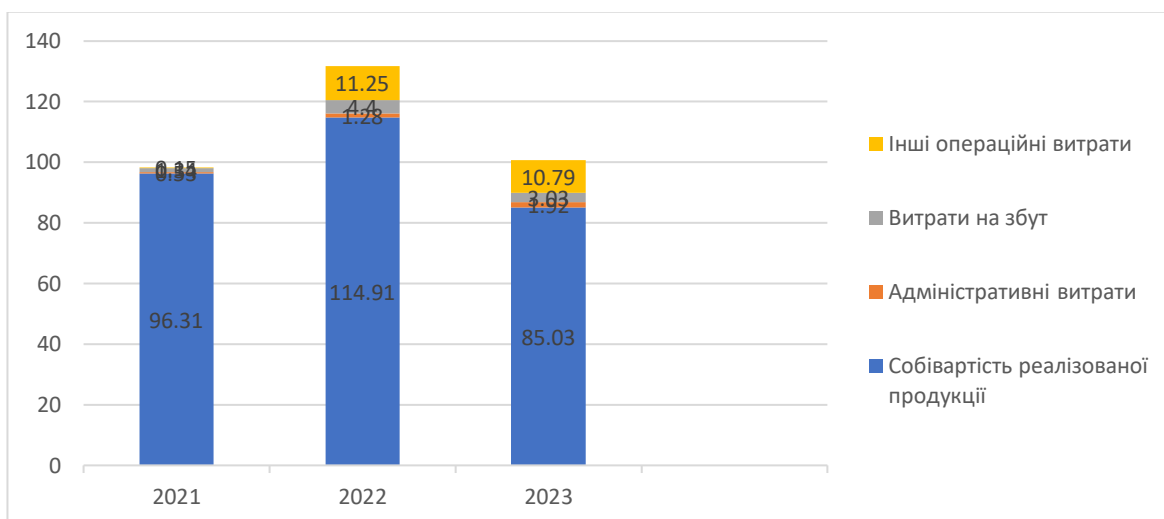


Рис. 2.3. Структура витрат ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки

Джерело: Розраховано автором

Структура витрат показує значні коливання, особливо у 2022 році, коли собівартість реалізованої продукції склала 114.91%. Такий високий показник, що перевищує 100%, свідчить про те, що витрати на виробництво продукції в цей період перевищували чистий дохід від реалізації. Це є ознакою збитковості, коли витрати на виробництво є вищими за доходи від реалізації, і вказує на фінансові труднощі підприємства у 2022 році.

У 2023 році ситуація покращилась, оскільки собівартість реалізованої продукції знизилася до 85.03%, що свідчить про певне зниження витрат і підвищення ефективності виробництва. Частка адміністративних витрат і витрат на збут також поступово зростала, що може бути пов'язано зі збільшенням обсягу операційної діяльності та необхідністю посилення управлінських та маркетингових витрат.

Загалом, висока частка собівартості в структурі витрат, особливо у 2022 році, відображає виклики, з якими зіткнулась компанія, й необхідність оптимізації витрат для стабілізації фінансових показників у подальшому.

На рисунку 2.4 представлена динаміка ключових фінансових результатів ТОВ СП «НІБУЛОН» за період з 2021 по 2023 рік.

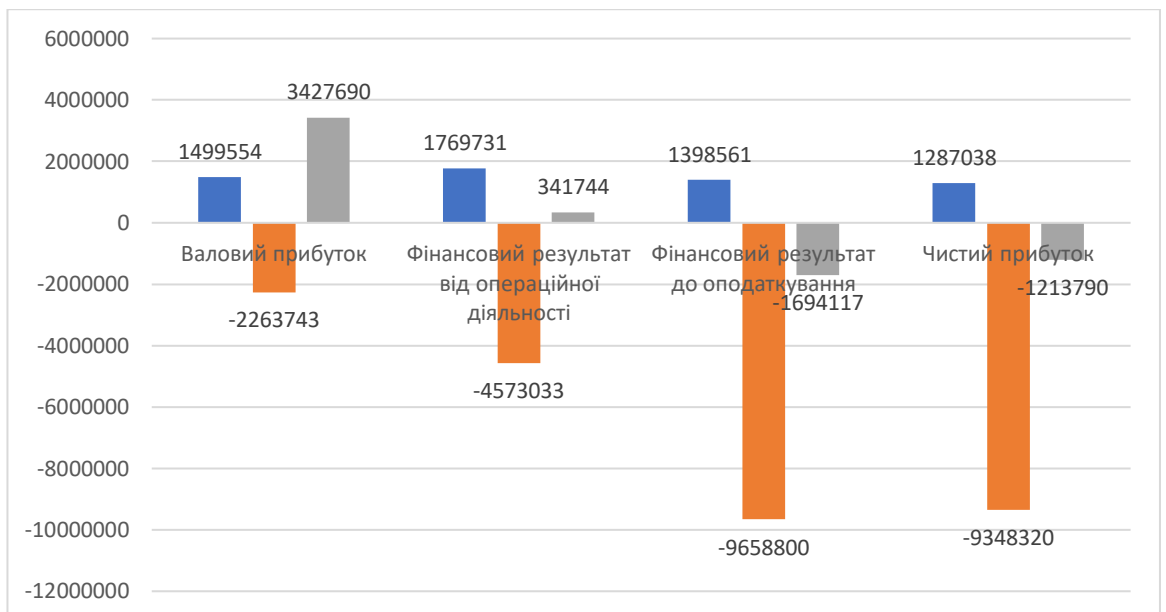


Рис. 2.4. Динаміка прибутковості ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки

Джерело: Розраховано автором

З рисунку 2.4 видно, що динаміка фінансових результатів ТОВ СП «НІБУЛОН» була нестабільною протягом аналізованого періоду. У 2022 році спостерігалось значне зниження прибутковості, що можна пояснити впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, таких як зростання операційних витрат та зміни у витратах на збут і адміністративні витрати. У 2023 році компанії вдалося покращити свої показники, про що свідчить зростання валового та чистого прибутку порівняно з попереднім роком. Це може бути пов'язано зі скороченням витрат та оптимізацією операційної діяльності.

На рис. 2.5 представлено зміну валового, операційного (фінансовий результат від операційної діяльності) та чистого прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» протягом 2021–2023 років. Ці показники дозволяють оцінити ефективність основної діяльності компанії та вплив різних видів витрат на кінцевий фінансовий результат.

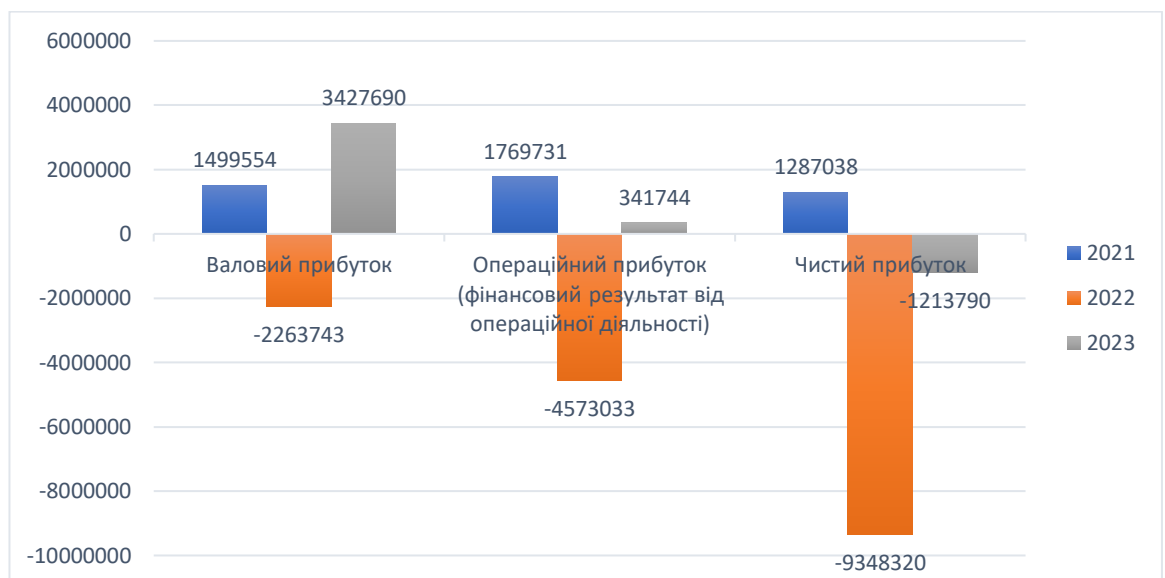


Рис. 2.5. Динаміка валового, операційного та чистого прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–2023 роки

Джерело: Розраховано автором

У 2022 році спостерігається значне зниження валового, операційного та чистого прибутку, що може свідчити про зовнішні або внутрішні фактори, які суттєво вплинули на діяльність підприємства. Проте у 2023 році всі три

показники демонструють зростання, особливо валовий прибуток, що може свідчити про покращення управління витратами або ефективність заходів, спрямованих на стабілізацію фінансового стану. Це відновлення після значних втрат 2022 року свідчить про адаптивність підприємства до умов ринку.

Таблиця 2.7

**Аналіз впливу оподаткування на фінансовий результат ТОВ СП
«НІБУЛОН» за 2021–2023 роки, тис. грн**

Показник	2021	2022	2023
Фінансовий результат до оподаткування	1398561	-9658800	-1694117
Витрати (доходи) з податку на прибуток	-111523	310480	480327
Чистий прибуток	1287038	-9348320	-1213790

Джерело: Розраховано автором за [70]

Таблиця 2.7. демонструє вплив податкових зобов'язань на фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021–2023 років. У таблиці наведено основні показники, які характеризують фінансовий результат до і після врахування податкових витрат, а також показано, як зміни в оподаткуванні та податкових зобов'язаннях вплинули на кінцевий фінансовий результат компанії.

Розглянемо рис.2.6 для візуалізації впливу податкових зобов'язань на фінансовий результат та чистий прибуток за 2021–2023 роки.

Аналіз даних показує, що у 2022 та 2023 роках ТОВ СП «НІБУЛОН» зазнало суттєвих збитків, що значною мірою було пов'язано з витратами з податку на прибуток. У 2021 році компанія отримала податкові пільги або коригування, що знизило податкове навантаження і позитивно вплинуло на чистий прибуток. Проте у 2022 і 2023 роках податкові зобов'язання мали додатковий негативний вплив на загальний фінансовий результат, збільшуючи чистий збиток компанії. Це свідчить про необхідність оптимізації податкових витрат, особливо у періоди, коли основна діяльність компанії не приносить прибутку.

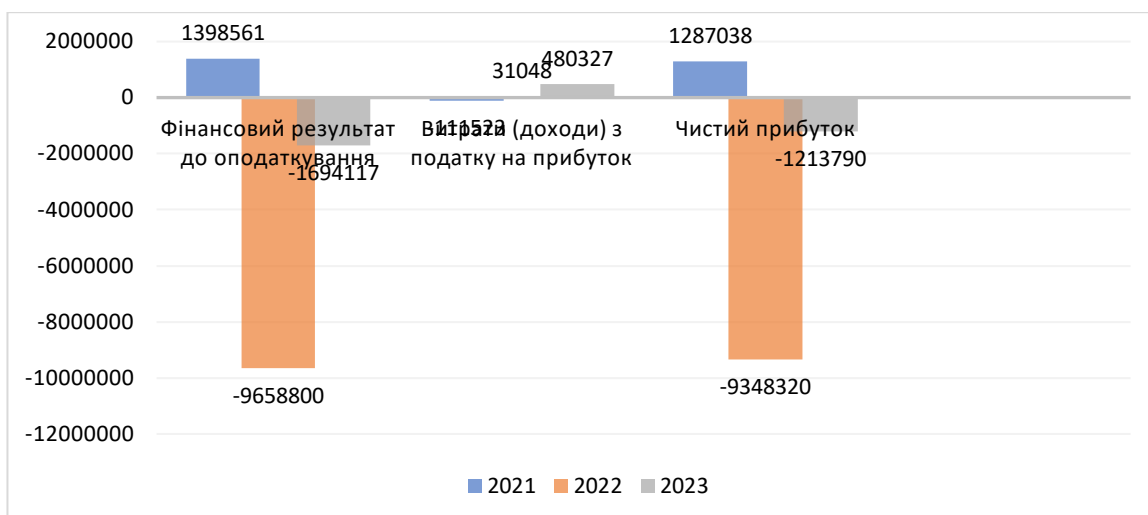


Рис. 2.6. Динаміка валового, операційного та чистого прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–2023 роки*

Джерело: Розраховано автором

Аналіз прибутковості ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки показав значну нестабільність фінансових результатів, що обумовлена різними факторами, серед яких зміни в обсягах реалізації продукції, собівартості, а також вплив податкових зобов'язань. Валовий прибуток компанії вказує на позитивну динаміку в 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про покращення основної діяльності підприємства. Проте суттєві витрати на збут, адміністративні витрати, а також значне зростання інших операційних витрат створили додаткове фінансове навантаження.

Таким чином, для підвищення прибутковості ТОВ СП «НІБУЛОН» доцільно звернути увагу на раціоналізацію витрат та оптимізацію податкових платежів, що сприятиме стабільному зростанню та покращенню фінансової ефективності підприємства.

2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Аналіз рентабельності є важливою складовою оцінки фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства. Показники рентабельності дозволяють оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для отримання прибутку, а також виявити динаміку змін у прибутковості від основної діяльності. У таблиці 2.8 представлено основні показники рентабельності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021-2023 р.

Таблиця 2.8

Аналіз показників рентабельності ТОВ СП «НІБУЛОН»*

Показник	2021	2022	2023	Абс. зміна за період 2022/2021	Абс. зміна за період 2023/2022
Рентабельність продажів (%)	3,17	-61,55	-5,30	-64,72	56,25
Рентабельність продукції (%)	3,83	-12,98	17,60	-16,81	30,58
Рентабельність активів (%)	3,47	-26,24	-4,35	-29,71	21,89
Рентабельність власного капіталу (%)	10,04	-138,39	-50,95	-148,43	87,44

Джерело: Розраховано автором за [70]

На графіку 2.7 представлено динаміку показників рентабельності ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021-2023 роки.

Аналіз показників рентабельності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021–2023 років демонструє значну зміну фінансової ефективності підприємства. У 2021 році рівень рентабельності вказує на стабільну фінансову діяльність, де показники рентабельності продажів, продукції, активів та власного капіталу досягли високих значень, відображаючи позитивну динаміку розвитку.

Проте в 2022 році всі показники різко знизилися, що свідчить про суттєві труднощі в економічній діяльності. Зокрема, рентабельність продукції та активів зазнала значних втрат, ймовірно через зростання витрат або падіння обсягів продажів. Це може бути пов'язано як із внутрішніми факторами

управління, так і з зовнішніми чинниками, такими як економічна нестабільність або інфляційний тиск.

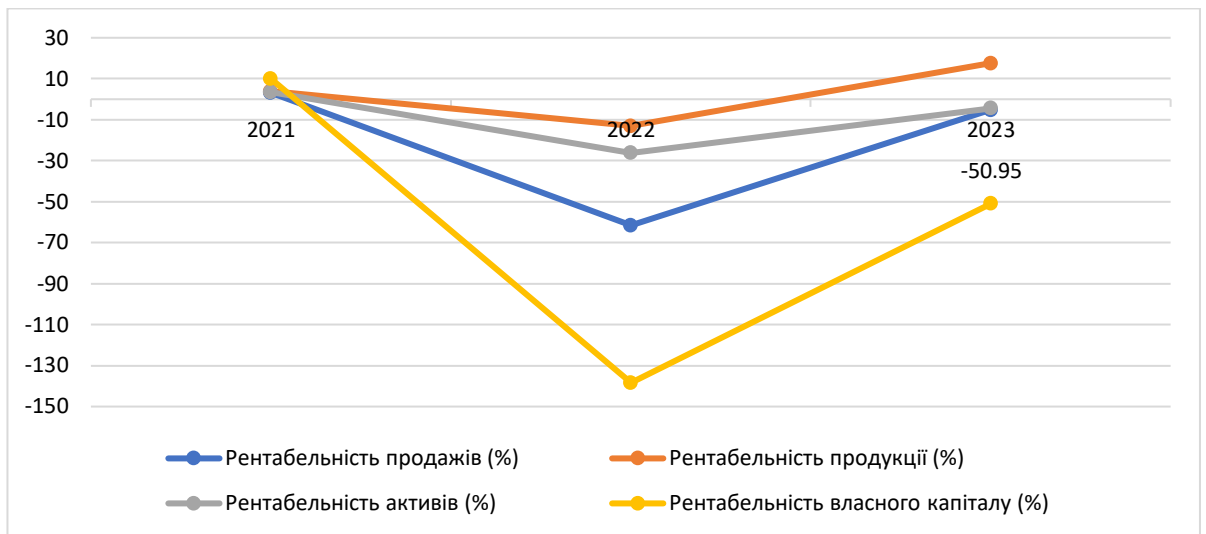


Рис. 2.7. Динаміка валового, операційного та чистого прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–2023 роки*

Джерело: Розроблено автором

У 2023 році спостерігається поступове відновлення рентабельності продажів та продукції, що вказує на позитивні зрушення у відновленні прибутковості основної діяльності. Однак показники рентабельності активів та власного капіталу залишаються низькими, що свідчить про необхідність подальшого вдосконалення управління витратами та підвищення ефективності використання активів. Це дозволить підприємству стабілізувати показники рентабельності та посилити фінансову стійкість у подальшому.

Таблиця 2.9 аналізує динаміку показників ділової активності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період з 2021 до 2023 років.

Аналіз показників ділової активності ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021–2023 років виявив певні коливання в ефективності використання активів та управлінні оборотними коштами. Оборотність активів у 2022 році зменшилася на 0,23 порівняно з 2021 роком, що свідчить про тимчасове зниження ефективності використання активів. Проте в 2023 році показник

відновився до рівня 2,09, що на 0,31 більше, ніж у попередньому році, що може свідчити про покращення ефективності.

Таблиця 2.9

Динаміка показників ділової активності ТОВ СП «НІБУЛОН»

№	Показники	2021	2022	2023	Відхилення 2022/2021	Відхилення 2023/2022
1	Оборотність активів	2,01	1,78	2,09	-0,23	0,31
2	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	2,14	1,93	2,05	-0,21	0,12
3	Період одного обороту оборотних коштів (днів)	180,5	190,7	174,3	10,2	-16,4
4	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,36	1,28	1,45	-0,08	0,17
5	Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	4,12	3,85	4,06	-0,27	0,21
6	Період одного обороту запасів (днів)	88,6	94,8	86,1	6,2	-8,7

Джерело: Розраховано автором за [70]

Щоб краще проілюструвати динаміку показників ділової активності, розглянемо графік 2.8, на якому відображено основні показники за кожний рік. Це допоможе побачити зміни та тенденції у використанні активів, оборотності оборотних коштів, власного капіталу, а також управлінні запасами.

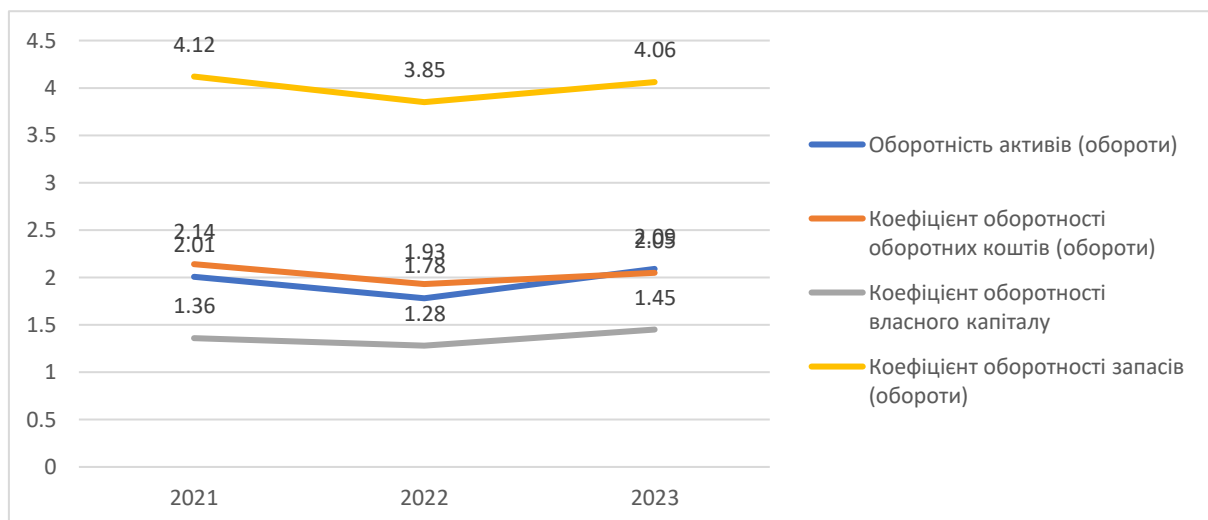


Рис. 2.8. Динаміка показників ділової активності ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–2023 роки*

Джерело: Розроблено автором

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів показує подібну динаміку: у 2022 році спостерігалось його зниження на 0,21, проте у 2023 році він зріс на 0,12, що може свідчити про поліпшення управління оборотними коштами. Період одного обороту оборотних коштів також показав позитивні зміни, скоротившись до 174,3 днів у 2023 році, що на 16,4 днів менше, ніж у 2022 році, вказуючи на пришвидшення обороту ресурсів підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу демонструє стабільне покращення в 2023 році, збільшившись на 0,17, що свідчить про покращення ефективності використання капіталу підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів зазнав зниження в 2022 році, але відновився в 2023 році, досягнувши 4,06 оборотів, що свідчить про пришвидшення реалізації запасів і зменшення їхнього періоду обороту.

Таким чином, загальна тенденція показників ділової активності підприємства в 2023 році вказує на позитивні зміни в ефективності використання ресурсів і капіталу. Це може бути результатом покращення управлінських процесів та ефективнішого контролю над витратами й обіговими коштами.

Аналіз запасу фінансової міцності є важливим інструментом для оцінки стійкості підприємства до можливих коливань обсягу продажів та витрат. Він дозволяє визначити, наскільки підприємство може витримати зниження доходів, перш ніж почне зазнавати збитків. У таблиці 2.10 представлені ключові показники, що відображають фінансову міцність ТОВ СП «НІБУЛОН» за період з 2021 по 2023 рік, включаючи рівень маржинального доходу, критичну точку обсягу продажів та рівень запасу фінансової міцності.

Аналіз показників фінансової міцності ТОВ СП «НІБУЛОН» за 2021–2023 роки виявив важливі тенденції в управлінні прибутковістю та стійкістю підприємства. У 2021 році компанія демонструє позитивні показники, що свідчить про ефективне управління витратами та стабільну маржинальну структуру. Проте в 2022 році значне зниження маржинального доходу та фінансової міцності може свідчити про зовнішні фактори або зростання

витрат, які суттєво вплинули на загальну фінансову ефективність. У 2023 році відбувається відновлення, зокрема, зростає запас фінансової міцності, що відображає зусилля компанії щодо оптимізації витрат та стабілізації діяльності.

Таблиця 2.10

**Аналіз показників фінансової міцності ТОВ СП «НІБУЛОН», тис.
грн**

№	Показники	2021	2022	2023
1	Виторг від продажів	40606679	15181308	22901411
2	Змінні витрати	39107025	17445051	19473721
3	Маржинальний дохід	1499654	-2263743	3427690
4	Рівень маржинального доходу, %	3,69	-14,91	14,97
5	Прибуток від продажу	1769731	-4573033	341744
6	Постійні витрати	1508651	1423290	1603345
7	«Критична точка» обсягу продажів	38339728	16604189	19673011
8	Запас фінансової міцності	2266951	-1422881	3228400
9	Рівень запасу фінансової міцності, %	5,58	-9,36	14,10

Джерело: Розраховано автором за [70]

Оцінка ефективності управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН» за період 2021–2023 років дозволила виявити динаміку ключових фінансових показників, що відображають як стійкість підприємства, так і його здатність генерувати прибуток. Показники рентабельності демонструють значне коливання протягом цього періоду. У 2021 році підприємство показало високий рівень рентабельності, що свідчить про стабільну фінансову ситуацію та ефективне управління ресурсами. Однак 2022 рік приніс значне зниження рентабельності, зокрема рентабельності продажів та активів, що може бути пов'язано як із внутрішніми змінами в управлінні витратами, так і з зовнішніми економічними факторами.

Попри складний період у 2022 році, підприємство показало позитивну динаміку у 2023 році, коли основні показники почали відновлюватися. Зокрема, зросла рентабельність продукції та рівень запасу фінансової міцності, що свідчить про стабілізацію діяльності та покращення управлінських процесів. Це відображає здатність ТОВ СП «НІБУЛОН»

адаптуватися до змін у бізнес-середовищі та вдосконалювати свої стратегії витрат і управління прибутком.

Показники ділової активності також показують зусилля підприємства щодо ефективнішого використання активів, управління оборотними коштами та поліпшення оборотності власного капіталу, що сприяє зниженню фінансових ризиків. У сукупності, аналіз підтверджує, що ТОВ СП «НІБУЛОН» здійснює значні кроки для підвищення фінансової стійкості, забезпечення стабільного доходу та ефективного управління прибутком.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ СП «НІБУЛОН»

3.1. Пріоритетні напрями удосконалення управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН»

В умовах конкурентного ринку та динамічних змін в економічному середовищі ефективне управління прибутком є важливим фактором стабільного розвитку підприємства. ТОВ СП «НІБУЛОН» має на меті оптимізувати свої фінансові та операційні процеси, що забезпечить підвищення рентабельності та фінансової стійкості компанії. Враховуючи різноманітні аспекти управління, включаючи витрати, активи, продукцію та людські ресурси, визначення пріоритетних напрямів удосконалення є ключовим кроком для забезпечення ефективності діяльності.

Таблиця 3.1 містить основні напрями, які рекомендовано впровадити для підвищення ефективності управління прибутком підприємства. Запропоновані заходи включають оптимізацію витрат, підвищення ефективності використання активів, вдосконалення системи управлінського обліку, а також заходи з розвитку ринків збуту. Такі кроки спрямовані на збільшення маржинальності продукції, розширення ринкових позицій підприємства та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Запропоновані напрями удосконалення управління прибутком спрямовані на посилення позицій підприємства в умовах зростаючої конкуренції. Підвищення ефективності використання ресурсів та розвиток нових ринкових можливостей дозволять ТОВ СП «НІБУЛОН» зміцнити фінансову стійкість, оптимізувати витрати та досягти стабільного зростання прибутку в довгостроковій перспективі.

Таблиця 3.1

**Пріоритетні напрями удосконалення управління прибутком ТОВ
СП «НІБУЛОН»**

№	Напрямок удосконалення	Заходи
1	Оптимізація витратної частини	- удосконалення управління закупівлями, проведення тендерів для вибору вигідних постачальників; - впровадження енергозберігаючих технологій; - оптимізація логістичних процесів для зниження витрат на транспортування.
2	Підвищення ефективності використання активів	- зменшення надлишкових запасів готової продукції та сировини ; - удосконалення обліку та контролю за основними засобами, зменшення амортизаційних витрат; - впровадження сучасних інформаційних технологій для управління активами.
3	Підвищення маржинальності продукції	- аналіз асортименту з метою визначення найбільш прибуткових позицій ; - розробка стратегії підвищення якості продукції та доданої вартості ; - інвестиції у маркетингові активності для розширення ринків збуту.
4	Впровадження системи управлінського обліку та бюджетування	- встановлення системи контролю за витратами на всіх рівнях організації ; - бюджетування з чіткими показниками ефективності для кожного підрозділу ; - регулярний аналіз та коригування бюджетів.
5	Підвищення кваліфікації персоналу	- проведення тренінгів для фінансових та виробничих спеціалістів ; - впровадження мотиваційних програм для підвищення продуктивності праці.
6	Розширення ринків збуту та диверсифікація клієнтської бази	- розвиток нових ринків збуту, зокрема міжнародних ринків ; - диверсифікація клієнтської бази для зменшення ризиків залежності від великих клієнтів.

Джерело: Розроблено автором

У сучасних умовах ринку ТОВ СП «НІБУЛОН» зіштовхується з викликами, які потребують стратегічного підходу до оптимізації діяльності та використання ресурсів. Тому першочергове завдання полягає у визначенні

пріоритетних напрямів, що сприятимуть підвищенню рентабельності та ефективності роботи підприємства.

Перший важливий напрям удосконалення - оптимізація витрат. У сучасних умовах ринку, коли зростання витрат є однією з головних причин зниження прибутковості, скорочення витрат дозволить компанії суттєво підвищити рентабельність. Оптимізація витрат може охоплювати енергозберігаючі технології, які зменшують витрати на енергію, та тендери на закупівлі, що дадуть змогу обирати найбільш вигідні умови співпраці з постачальниками. Впровадження сучасних логістичних рішень, які знижують витрати на транспортування та зберігання товарів, є ще одним важливим кроком до досягнення цього завдання.

Другим пріоритетом є підвищення маржинальності продукції. Це можна досягти завдяки покращенню якості товарів та інвестиціям у маркетингові активності, що дозволять збільшити обсяги продажів на ринках з високою доданою вартістю. Підприємству варто розглянути можливість зміни позиціонування окремих продуктів, щоб підвищити їхню привабливість для нових ринків та сегментів споживачів. Розширення асортименту продукції з вищою маржинальністю дозволить компанії збільшити дохідність з кожної одиниці товару, що в свою чергу сприятиме підвищенню загальної прибутковості.

Наступним перспективним напрямом є впровадження системи знижок, що допоможе підприємству залучити нових клієнтів та підтримати попит на продукцію у періоди зниженої активності. Ефективне управління знижками дозволить компанії адаптуватися до сезонних коливань попиту, стимулюючи реалізацію продукції та збільшуючи обсяги продажів. При цьому важливо врахувати баланс між знижками та збереженням маржинальності товарів, щоб запобігти зниженню рентабельності.

Четвертий напрям удосконалення управління прибутком пов'язаний із розширенням клієнтської бази та диверсифікацією ринків збуту. Розширення асортименту продукції та вихід на нові регіональні ринки дозволять знизити

залежність від обмеженого кола покупців. Диверсифікація сприятиме стабільності грошових потоків та зниженню ризиків, пов'язаних із можливою втратою ключових клієнтів або зміною їхньої платоспроможності. Таким чином, забезпечення ширшої бази клієнтів стане додатковим захистом для фінансової стійкості компанії.

Завершальним кроком у пріоритетних напрямках є покращення управління запасами та оборотними коштами. Підприємству важливо розробити ефективну стратегію обігу ресурсів, що дозволить уникнути надлишкових витрат на зберігання та підтримку запасів. Це не лише сприятиме зменшенню витрат, але й забезпечить гнучкість у реагуванні на зміни попиту, що є важливим фактором для досягнення стабільної прибутковості в умовах ринкової нестабільності.

Таким чином, реалізація зазначених напрямів удосконалення управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН» сприятиме зміцненню фінансової стійкості підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності та досягненню довгострокових цілей зростання.

3.2. Підвищення прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» за рахунок впровадження системи знижок

Застосування системи знижок є важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокових взаємин із клієнтами. В сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку підприємство може досягти зростання прибутку за рахунок стимулювання обсягів реалізації продукції шляхом надання знижок. Це дозволяє збільшити лояльність споживачів, розширити базу постійних клієнтів та, відповідно, стабілізувати прибутковість основної діяльності.

Цілі впровадження системи знижок для ТОВ СП «НІБУЛОН» включають:

- збільшення обсягів продажів через стимулювання повторних покупок;
- залучення нових клієнтів завдяки конкурентоспроможним ціновим пропозиціям;
- підвищення частки ринку за рахунок лояльності клієнтів;
- оптимізація витрат на реалізацію продукції шляхом скорочення запасів.

Основні види знижок, які можуть бути запроваджені:

1. Об'ємні знижки - надаються клієнтам за великий обсяг замовлень, що стимулює їх купувати продукцію більшими партіями.
2. Сезонні знижки - можуть використовуватись для стимулювання продажу в періоди низького попиту.
3. Знижки для постійних клієнтів - надаються для закріплення лояльності постійних покупців.
4. Періодичні акційні знижки - тимчасові знижки для залучення нових клієнтів та збільшення обсягів продажів у короткостроковій перспективі.

Запровадження системи знижок є дієвим методом для залучення нових клієнтів і стимулювання існуючих покупців до збільшення обсягів закупівель. Даний підхід спрямований на розширення ринку збуту та підвищення лояльності клієнтів. Основним принципом системи знижок є стимулювання покупців купувати більші обсяги продукції в обмін на знижки, що надає підприємству можливість збільшити загальний обсяг продажів і прибутковість.

Прогресивна шкала знижок передбачає зростання відсотка знижки залежно від обсягу закупівлі продукції. Формула розрахунку необхідного обсягу продажів, який дозволить отримати запланований прибуток при наданні знижки, може виглядати так:

$$\text{Необхідний обсяг продажів} = \frac{\text{Прибуток} + \text{Очікуваний приріст прибутку}}{1 + \frac{1}{(1 - \text{Знижка} / 100) \times (1 + \text{Торгованацінка} / 100)}}, \quad (3.1)$$

де:

Прибуток -очікуваний дохід від продажу продукції без врахування знижки;

Очікуваний приріст прибутку -заплановане збільшення доходу;

Знижка -відсоток знижки для певного рівня закупівлі;

Торгова націнка -стандартна націнка на продукцію.

Наприклад, постійний покупець, ТОВ «НІБУЛОН», бажає отримати додаткову знижку на товар, що купується. Розрахуємо, наскільки вигідно це підприємству, та визначимо умови для надання знижки.

Цей споживач вже має знижку 3% і щомісяця купує продукції на 145,000 грн. за товар. Тобто, з урахуванням знижки товарна ціна усього купленого ним товару складає:

$$Ц=145000/(1-3/100)=145000/0,97=149484 \text{ грн.}$$

Торгова націнка цього товару -20%.

Закупівельна ціна:

$$Ц_{\text{закупівельна}}=149484,54/(1+20/100)=124570 \text{ грн.}$$

Прибуток:

$$\text{Прибуток}=145000-124570,45=20429 \text{ грн.}$$

Для розрахунку очікуваного приросту прибутку від впровадження системи знижок, розглянемо умови, за яких підприємство-продавець може отримати додатковий прибуток при різних рівнях знижок. Припустимо, що при знижці 5% очікуваний приріст прибутку становить 3000 грн, а для знижки 7% – 6000 грн, і для знижки 10% – 10000 грн. Розрахункові значення обсягів продажів і відповідних прибутків наведені в таблиці 3.2.

При наданні знижки ТОВ «НІБУЛОН» клієнту в 5% потрібно підвищити прибуток на 3000 тис. грн. на пропонований обсяг товару:

$$\text{Необхідний обсяг продажів} = \frac{20429+3000}{1-\frac{1}{(1-0,05)(1+0,2)}} = 190783 \text{ тис.грн}$$

Необхідний обсяг продажів за умов знижок - 190783 тис. грн

Повна ціна всього обсягу товару без знижок: $190783/(1-5/100)= 200824$ тис. грн

Закупівельна ціна всього обсягу товару: $200824/(1+20/100)=167353$ тис. грн

Відношення необхідного обсягу до поточного:

$$(190783-145000)/145000*100\%=31,57\%.$$

Отже, клієнт може розраховувати на знижку 5%, якщо збільшить закупівлю на 31, 57%.

Таблиця 3.2

**Прогнозування нових обсягів продажу продукції при наданні
знижок клієнтам***

Показник	Знижка, %			
	3%	5%	7%	10%
Очікуваний приріст прибутку, тис.грн	-	3000	6000	10000
Валовий прибуток, тис.грн	20429	23429	26429	30429
Повна ціна всього обсягу товару без знижок, тис.грн	149484	200824	231410	275314
Закупівельна ціна всього обсягу товару, тис.грн	124570	167353	192842	229428
Необхідний обсяг продажів за умов знижок, тис.грн	145000	190783	215212	247783
Відношення необхідного обсягу до поточного, %	-	31,57	48,42	70,88

Джерело: Розроблено автором

При наданні знижки ТОВ «НІБУЛОН» клієнту в 7% потрібно підвищити прибуток на 6000 тис. грн. на пропонуваній обсяг товару:

$$\text{Необхідний обсяг продажів} = \frac{20429+6000}{1-\frac{1}{(1-0,0)(1+0,2)}} = 215212 \text{ тис.грн}$$

Необхідний обсяг продажів за умов знижок - 215212 тис. грн

Повна ціна всього обсягу товару без знижок: $215212/(1-7/100)=231410$ тис. грн

Закупівельна ціна всього обсягу товару: $231410/(1+20/100)=192842$ тис.

грн

Відношення необхідного обсягу до поточного:

$$(215212-145000) / 145000 * 100\% = 48,42\%.$$

Отже, клієнт може розраховувати на знижку 7%, якщо збільшить закупівлю на 48,42%.

При наданні знижки ТОВ «НІБУЛОН» клієнту в 10 % потрібно підвищити прибуток на 10000 тис. грн. на пропонований обсяг товару:

$$\text{Необхідний обсяг продажів} = \frac{20429+10000}{1-\frac{1}{(1-0,0)(1+0,2)}} = 247783 \text{ тис. грн}$$

Необхідний обсяг продажів за умов знижок - 247783 тис. грн

Повна ціна всього обсягу товару без знижок: $247783 / (1 - 10/100) = 275314$ тис. грн

Закупівельна ціна всього обсягу товару: $275314 / (1 + 20/100) = 229428$ тис. грн

Відношення необхідного обсягу до поточного:

$$(247783-145000) / 145000 * 100\% = 70,88\%.$$

Отже, клієнт може розраховувати на знижку 10%, якщо збільшить закупівлю на 70,88%.

На рис.3.1. відображено залежність між відсотком знижки та необхідним обсягом продажів для забезпечення запланованого приросту прибутку підприємства ТОВ СП «НІБУЛОН».

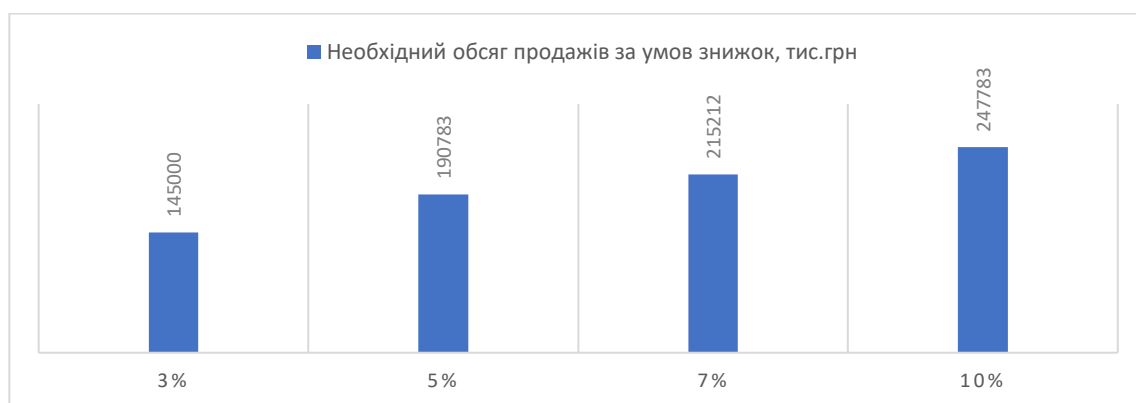


Рис.3.1. Залежність необхідного обсягу продажів від розміру знижки для забезпечення запланованого приросту прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН»

Отже, для підтримки прибутковості в умовах надання знижок підприємству необхідно забезпечити відповідний приріст продажів

Для успішного впровадження системи знижок на підприємстві ТОВ СП «НІБУЛОН» пропонується комплексна програма, яка включає кілька важливих етапів, спрямованих на оптимізацію процесу надання знижок і підвищення прибутковості. Враховуючи специфіку діяльності підприємства та відсутність фізичних магазинів, система знижок орієнтована на великих постійних клієнтів та сприяє збільшенню обсягів закупівель.

Етапи впровадження системи знижок:

1. Аналіз клієнтської бази;
2. Розробка політики знижок;
3. Інформаційне забезпечення системи знижок;
4. Розробка та виготовлення клієнтських карток лояльності (віртуальні картки);
5. Навчання персоналу;
6. Пілотне тестування системи знижок;
7. Оцінка економічної ефективності впровадження системи знижок.

Оскільки система розрахована на обслуговування великих клієнтів, витрати будуть здебільшого спрямовані на розробку віртуальної інфраструктури, інтеграцію з CRM-системою та навчання персоналу. Основні статті витрат включають:

Розробка програмного забезпечення та інтеграція з CRM -70,000 грн.

Інтеграція системи віртуальних карток лояльності -40,000 грн.

Навчання персоналу (тренінги для менеджерів) -22,000 грн.

Маркетингові матеріали та інформаційна підтримка для клієнтів -10,000 грн.

Загальні витрати на впровадження системи знижок становитимуть приблизно 142,000 грн. Ця інвестиція сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ТОВ СП «НІБУЛОН» та забезпечить довгострокові вигоди від зростання обсягу продажів.

Для оцінки можливого приросту чистого доходу від впровадження системи знижок було проведено статистичний аналіз на основі попередніх даних реалізації компанії за аналогічні періоди. Використано метод оцінки середнього значення з урахуванням статистичних відхилень у значеннях доходу. Розрахунки представлені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Прогнозовані значення приросту чистого доходу від реалізації, тис. грн.

Номер показника	Приріст чистого доходу, тис. грн.
1	47233
2	42427
3	45457
4	44956
5	41994
6	45237
7	41298

Джерело: сформовано автором

Далі проведено розрахунок середнього значення приросту доходу та середньоквадратичного відхилення для оцінки розсіювання отриманих результатів

$$\alpha = \sqrt{\frac{\sum(O_i - O_{\text{сеп}})^2}{n}} \quad (3.1)$$

$$\alpha = \sqrt{\frac{\sum(O_i - O_{\text{сеп}})^2}{n}} = \sqrt{\frac{28766640}{7}} = 2027,2 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо коефіцієнт варіації :

$$\omega = \frac{\alpha}{Q_{\text{сеп}}} = \frac{2027,2}{44086} \cdot 100\% = 4,6\%$$

Проміжні розрахунки представлені у табл.3.4.

Таблиця 3.4

**Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного
відхилення**

1.	Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації O_i , тис грн	47233	42427	45457	44956	41994	45237	41298	-
2.	$O_{сер}$	44086							
3.	ΔO^2	3147	-1659	1371	870	-2092	1151	-2788	-
4.	$\Delta O = (O_i - O_{сер})$	99036 09	2752281	1879641	756900	4376464	1324801	7772944	28766 640

Джерело: сформовано автором

Якщо значення коефіцієнта варіації менше 33%, сукупність прогнозованих значень вважається однорідною, що працює про надійність оцінки приросту доходу.

Визначаємо за методом медіан найбільш вірогідний обсяг продажу (В) і приймаємо його на рівні 44956 тис. грн. як середнє значення ряду, де песимістичне (найменше) значення (П) – 41298, оптимістичне (найбільше) значення (О) – 47233.

Розраховуємо прогнозні значення зростання обсягів реалізації продукції внаслідок впровадження системи знижок.

$$OP = (O + 4 * B + P) / 6 = (47233 + 4 * 44956 + 41298) / 6 = 44725,83 \text{ тис. грн.}$$

Розраховуємо приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції:

$$44725,83 / 22,901,411 * 100\% = 0,20\%$$

де 22,901,411 тис.грн. – значення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за 2023 рік.

Чистий дохід від реалізації продукції в проектному році складе:

$$22,901,411 + 44725,83 = 22952137 \text{ тис.грн.}$$

Знайдемо величину повних витрат в проектному році. До впровадження системи знижок повні витрати на виробництво і реалізацію склали 22559667 тис. грн., у т.ч. змінні витрати – 19473721 тис. грн., постійні витрати 3605711 тис. грн.

Обчислимо приріст змінних витрат внаслідок реалізації заходу:

$$19473721 * 0,0017 = 33105,32 \text{ тис. грн.}$$

Проведення заходу потребує витрат у розмірі 142 тис. грн., тому приріст повних витрат складе:

$$\text{Приріст повних витрат} = 33105,32 + 142 = 33247,32 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо приріст прибутку від реалізації продукції в проектному році:

$$\Delta \text{Пр} = 44725,83 - 33247,32 = 11478,51 \text{ тис. грн.}$$

Приріст чистого додаткового прибутку від реалізації продукції буде становити:

$$11478,51 * (1 - 0,18) = 9412,37 \text{ тис. грн.}$$

Наведемо очікувані результати від впровадження системи знижок (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Очікувані результати від впровадження системи знижок

Показники	Значення показника, грн
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	44725,83
Приріст повних витрат на виробництво та реалізацію продукції	33247,32
Приріст прибутку від реалізації продукції	11478,51
Приріст чистого прибутку	9412,37

Джерело: сформовано автором

Отже, проведення заходу сприятиме очікуваному приросту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на 44725,83 тис. грн. При цьому, приріст повних витрат на виробництво та реалізацію продукції очікується на рівні 33247,32 тис. грн. Очікується збільшення прибутку від реалізації продукції на 11478,51 тис. грн, що призведе до приросту чистого прибутку на 9524,53 тис. грн.

Таблиця 3.6 відображає вплив впровадження системи знижок на ключові показники діяльності ТОВ СП «НІБУЛОН» у проектному році порівняно з показниками 2023 року.

Таблиця 3.6

**Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності
ТОВ ТОВ СП «НІБУЛОН»**

Показник	Од.вим.	2023	Проектний рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	грн	22901411	22946136,83	44725,83	0,20
Повні витрати на виробництво і реалізацію продукцію	грн	22559667	22592914,32	33247,32	0,15
Прибуток (збиток) від реалізації продукції	грн	341744	353222,51	11478,51	3,36
Чистий прибуток	грн	-1213790	-1204377,63	9412,37	-0,78

Джерело: сформовано автором

Результати таблиці 3.6 свідчать про позитивний вплив впровадження системи знижок на фінансові показники ТОВ СП «НІБУЛОН». Завдяки системі знижок чистий дохід від реалізації продукції зріс на 44,726 грн (0,20%), що вказує на зростання обсягу продажів. При цьому повні витрати збільшилися на 33,247 грн (0,15%), що вказує на контрольований рівень витрат у контексті збільшення продажів. Прибуток від реалізації продукції зріс на 11,479 грн (3,36%), що підтверджує рентабельність впровадження системи знижок. Хоча чистий прибуток залишається негативним, його покращення на 9,412 грн (відносне відхилення -0,78%) свідчить про поступове поліпшення фінансової ситуації. Загалом, система знижок продемонструвала економічну ефективність, стимулюючи зростання доходів і прибутковості підприємства.

3.2. Формування та розподіл прибутку підприємства у плановому періоді

Формування та розподіл прибутку є важливим аспектом фінансового управління ТОВ СП «НІБУЛОН», що дозволяє підприємству забезпечувати стійкий розвиток, фінансову стабільність та конкурентоспроможність на ринку. У плановому періоді прибуток ТОВ СП «НІБУЛОН» буде спрямований на різні напрями, з метою підтримання стратегії зростання, задоволення потреб власників, інвестицій у розвиток виробництва, а також підтримки соціальної політики на підприємстві.

На рисунку 3.2 зображено основні напрями розподілу прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» у плановому періоді. Такий підхід до розподілу прибутку дозволяє підприємству підтримувати стабільність та забезпечувати подальше зростання.

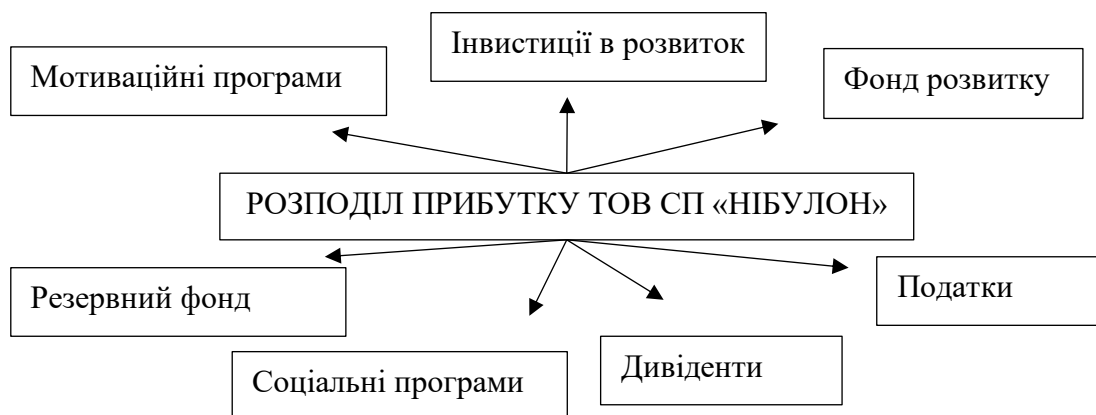


Рис. 3.2. Розподіл прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» у плановому періоді

Джерело: сформовано автором

Нижче розглянемо детально основні напрями розподілу прибутку підприємства у плановому періоді:

1. Інвестиції у розвиток підприємства.

На ТОВ СП «НІБУЛОН» частина прибутку спрямовується на розширення виробничих потужностей. Це включає будівництво нових

складських приміщень, модернізацію обладнання та оновлення технічної бази, що дозволить підприємству збільшити обсяги виробництва та підвищити ефективність. Інноваційні проекти також є частиною інвестиційної політики підприємства. «НІБУЛОН» активно інвестує в технологічні вдосконалення для оптимізації логістики та зменшення витрат.

Завдяки інвестиціям у розвиток підприємство зміцнює свої позиції на ринку, підвищує конкурентоспроможність та здатність до адаптації в умовах ринкових змін.

2. Фонд розвитку та резервний фонд.

Фонд розвитку ТОВ СП «НІБУЛОН» створений для фінансування довгострокових проєктів та заходів, які спрямовані на підтримання конкурентоспроможності підприємства на національному та міжнародному ринках. Резервний фонд використовується як стабілізаційний механізм у випадку виникнення кризових ситуацій, що дозволяє підприємству бути фінансово підготовленим до непередбачуваних витрат.

Підтримання фінансової стійкості підприємства та його здатності швидко реагувати на зміни в економічному середовищі.

3. Виплата дивідендів.

ТОВ СП «НІБУЛОН» має акціонерну структуру, що передбачає розподіл частини прибутку на виплату дивідендів власникам. Розмір дивідендів визначається залежно від фінансових результатів планового періоду та потреб підприємства у фінансуванні розвитку. Виплата дивідендів є важливим інструментом для підтримання довіри акціонерів та залучення нових інвестицій, що позитивно впливає на вартість акцій підприємства (у разі їх наявності).

4. Соціальні та мотиваційні програми.

ТОВ СП «НІБУЛОН» приділяє значну увагу мотивації та соціальному забезпеченню працівників. Частина прибутку спрямовується на фінансування бонусів, премій та інших винагород для підвищення лояльності працівників.

Програми підвищення кваліфікації є важливою складовою соціальної політики «НІБУЛОН», оскільки підприємство зацікавлене у підвищенні професійного рівня своїх співробітників. Соціальні проєкти, такі як медичне страхування та покращення умов праці, допомагають утримувати висококваліфікований персонал та сприяють зниженню плинності кадрів.

Підвищення рівня мотивації та продуктивності працівників, що безпосередньо впливає на загальну ефективність підприємства.

5. Податкові відрахування.

ТОВ СП «НІБУЛОН» дотримується податкового законодавства та забезпечує виконання всіх необхідних податкових зобов'язань. Планування податкових відрахувань є важливою частиною фінансового менеджменту на підприємстві. Податок на прибуток та інші обов'язкові платежі враховуються в процесі розподілу прибутку, що дозволяє уникати ризиків, пов'язаних з недоплатами. Виконання податкових зобов'язань забезпечує підприємству стабільну репутацію, уникнення штрафів і підвищення рівня відповідальності перед державою.

Таким чином, запропонована система розподілу прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН» забезпечує комплексний підхід до управління фінансовими ресурсами. Завдяки інвестуванню у розвиток, формуванню резервного фонду, а також задоволенню інтересів працівників та акціонерів, підприємство має можливість зберігати фінансову стабільність та підвищувати свою конкурентоспроможність на ринку.

На рис. 3.3 зображено основні етапи процесу фінансового планування та контролю в ТОВ СП «НІБУЛОН». Цей процес включає постійний моніторинг виконання планових показників, регулярний аналіз фінансових даних, визначення та оцінку відхилень від плану, а також розробку і впровадження коригувальних заходів у разі необхідності. Підхід, відображений у схемі, допомагає підприємству оперативно реагувати на зміни та досягати запланованих фінансових результатів.



Рис. 3.3. Етапи фінансового планування та контролю в ТОВ СП «НІБУЛОН»

Джерело: сформовано автором

Таким чином, дотримання зазначених етапів фінансового планування та контролю забезпечує ТОВ СП «НІБУЛОН» гнучкість у фінансовому управлінні, мінімізацію ризиків та підвищення ефективності використання ресурсів. Це сприяє стабільному досягненню стратегічних цілей підприємства.

Таким чином, запропонована система формування та розподілу прибутку є ефективним інструментом підтримки стійкого розвитку, що забезпечує ТОВ СП «НІБУЛОН» можливість зберігати лідируючі позиції на ринку, підтримувати високий рівень задоволеності працівників та акціонерів і досягати стратегічних фінансових цілей у плановому періоді.

ВИСНОВКИ

У магістерській кваліфікаційній роботі теоретично обґрунтовано та запропоновано практичні рекомендації щодо вдосконалення системи управління прибутком аграрних підприємств. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Розглядаючи економічну сутність прибутку підприємства, ми виявили, що прибуток є однією з ключових економічних категорій, яка визначає кінцеві результати діяльності підприємства та виступає основним джерелом фінансового розвитку. В економічній теорії прибуток розглядається як перевищення доходів над витратами, яке дозволяє підприємству приймати стратегічні рішення, інвестувати у свій розвиток та зміцнювати конкурентні позиції. Ми також виявили, що прибуток є не тільки показником фінансової стабільності, але й інструментом управління ресурсами та визначення ефективності виробничої діяльності. Різні підходи до визначення прибутку показують його багатогранність та важливість в економічній системі.

2. Аналізуючи основні види та функції прибутку, ми з'ясували, що прибуток поділяється на різні види, які враховують різні аспекти його формування та використання. Основними видами прибутку є прибуток від реалізації продукції, від позареалізаційних операцій, а також інвестиційний та фінансовий прибуток. Вивчення функцій прибутку виявило його три основні ролі: оцінювальну, розподільну та мотиваційну. Оцінювальна функція дозволяє оцінити результативність діяльності підприємства, розподільна функція забезпечує фінансування податкових зобов'язань і соціальних потреб, а мотиваційна функція стимулює зростання ефективності працівників та сприяє фінансовій стабільності. Ці функції підкреслюють значення прибутку у підтримці життєдіяльності підприємства, його соціальної відповідальності та можливості інвестувати у розвиток.

3. Здійснюючи аналіз існуючих методів формування та розподілу прибутку, можна зробити висновок, що для досягнення стійкості важливо

поєднувати різні методики, які спрямовані на формування, розподіл та використання прибутку. У процесі роботи були розглянуті економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні методи управління. Економічні методи передбачають використання таких інструментів, як планування, економічний аналіз та цінова політика, що дозволяють максимально ефективно використовувати ресурси підприємства. Організаційно-розпорядчі методи включають формальні управлінські рішення, які спрямовані на забезпечення виконання стратегічних завдань. Соціально-психологічні методи підвищують мотивацію працівників та сприяють формуванню згуртованого колективу, що є важливим для ефективного досягнення цілей.

4. Проводячи фінансово-економічний аналіз ТОВ СП «НІБУЛОН», ми отримали детальне уявлення про фінансовий стан та основні характеристики діяльності підприємства. Аналіз дозволив виявити ключові напрямки діяльності компанії, серед яких лідируючі позиції на аграрному ринку, розширення міжнародного експорту та значні інвестиції в транспортну інфраструктуру. Зокрема, вивчення структури управління підприємством та його PEST-аналіз показали, що компанія використовує комплексний підхід до планування та підтримки конкурентоспроможності на ринку. PEST-аналіз підкреслив важливість зовнішніх факторів, таких як політична стабільність та економічні умови, які мають безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства.

5. Аналізуючи стан та динаміку прибутку ТОВ СП «НІБУЛОН», ми встановили значні коливання фінансових показників у період з 2021 по 2023 роки. Зокрема, виявлено значне зниження чистого доходу та прибутку у 2022 році, що можна пов'язати з економічною нестабільністю та зростанням витрат, проте у 2023 році спостерігалася позитивна динаміка, яка свідчить про стабілізацію діяльності. Аналіз валового, операційного та чистого прибутку підтвердив, що компанія має здатність адаптуватися до ринкових умов та поступово відновлювати рентабельність, незважаючи на зовнішні виклики.

6 Оцінюючи ефективність управління прибутком на підприємстві, було встановлено, що ТОВ СП «НІБУЛОН» застосовує комплексний підхід до управління прибутком, що включає контроль витрат та покращення показників рентабельності. Показники ділової активності демонструють прагнення підприємства до більш ефективного використання оборотних коштів та підвищення оборотності активів, що є ознакою вдосконалення управлінських процесів. Рентабельність продажів, продукції, активів та власного капіталу у 2023 році свідчить про певне відновлення фінансової стійкості підприємства, що вказує на ефективне управління ресурсами, адаптацію до змінного середовища та підвищення конкурентних переваг.

7. Запропонувавши напрями вдосконалення управління прибутком ТОВ СП «НІБУЛОН», ми визначили кілька ключових напрямів для підвищення ефективності управління прибутком. Основні заходи включають оптимізацію витрат, підвищення ефективності використання активів, вдосконалення управлінського обліку, підвищення кваліфікації персоналу, розвиток ринків збуту та диверсифікацію клієнтської бази. Усі ці напрями спрямовані на зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності та досягнення стабільного зростання прибутку.

8. Одним із важливих заходів для підвищення прибутковості стало впровадження системи знижок, спрямованої на стимулювання обсягів продажів. Запропоновані види знижок включають об'ємні, сезонні, для постійних клієнтів і періодичні акції. Було розроблено модель розрахунку необхідного обсягу продажів, щоб компенсувати надану знижку і зберегти рентабельність. У результаті розрахунків було встановлено, що клієнт може отримати знижку за умови збільшення обсягів закупівель, що допомагає підприємству підтримувати прибутковість і стимулює лояльність покупців. Економічний аналіз показав, що впровадження системи знижок призведе до зростання чистого доходу на 44,726 тис. грн і збільшення прибутку від реалізації продукції на 11,479 тис. грн, що підтверджує економічну ефективність цього заходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андриющенко І. Є., Омельченко В. В. Використання факторного моделювання в діагностиці фінансової діяльності. *Ефективна економіка*. 2020 р. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/3.pdf
2. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. № 126. С. 50-55.
3. Бандурко О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. я. Фінансова діяльність підприємства. К.: Либідь, 310 с.
4. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібн. Львів : Вид-во «Магнолія 2006». 2018. 383 с.
5. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1(155). С. 115-117.
6. Бланк А. І. Управління прибутком підприємства. 2015. К.: Фінанси й статистика. 456 с.
7. Блонська В. І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 21.5. С. 179–185.
8. Блонська В. І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.6. С. 117-123.
9. Блонська В. І., Паньків І. В. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. С. 179-185.
10. Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. № 18.1. С. 122-128.

11. Богацька Н. М., Кричевська О. А. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. №12. С. 655-658.
12. Бригхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту. Вид-во «Молодь», 1997. С. 1000.
13. Будякова О. Ю., Міркевич Ю. С. Теоретичні аспекти прибутку підприємства та джерела його формування. *Формування інноваційного потенціалу світової науки II Міжнародна науково-теоретична конференція*. Тель-Авів, Держава Ізраїль, 26 листопада 2021 р. С. 7–9.
14. Буркова Л. А. Дослідження економічної сутності понять «прибуток» та «фінансовий результат» та їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності. *Агросвіт*. 2014. №5. С.67-75
15. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір*. 2008. № 18. С. 237-245.
16. Волков О.І. Економіка підприємства: підручник / ред. проф. А.І. Волкова. 2019. 416 с.
17. Волошин І. В. Особливості формування фінансового результату від операційної діяльності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2005. № 4. Ч. 2, Т.2. С. 118-120.
18. Волошина К. І., Масюк Ю. В. Удосконалення управління прибутком аграрного підприємства. *Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції*. 2021. С. 679-683.
19. Геращенко О. В. Економіка. Видав. Дім Фоліо. 2020. 128 с.
20. Грибов В. Д. Основи управлінської діяльності: підручник. Цілі та стратегії розвитку організації, 2016. URL: https://stud.com.ua/42602/menedzhment/tsili_strategiyi_rozvitku_organizatsiyi
21. Грузинов В. п. Економіка підприємства: підручник. 2022. 795 с.

22. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД*. 2014. № 1. С. 145-152.
23. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД*. 2014. С. 145-152.
24. Денисенко М. П., Будякова О. Ю. Сучасні стратегії управління персоналом підприємств. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 5(10). С. 175-181. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/3.pdf3
25. Дзюбенко Л. М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємства. Київ, 2015. 22 с.
26. Довжик О. О., Гаркуша С. А. Управління витратами як чинник підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств. *Економічний аналіз*. 2016. Том 23. № 2. С. 37-44.
27. Дуляба Н. І., Корнілов С. О. Значення прибутку підприємства в сучасному світі. *Бізнес-інфо*. 2019. №4. С.43-49
28. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник*. 2018. № 17. С. 100-103.
29. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Випуск №3. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_укр/33.pdf
30. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. С. 145-148.
31. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. 14.06.2021.
32. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 28. С. 150–155.
33. Іванюк Т. Ю., Ткачук Г. Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства. 2014. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/>

34. Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посібн. К. : Центр учбової літератури, 2007.
35. Камінська Т. Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. *Науковий вісник НУБіП України*. 2010. Вип. 4. С.78-85
36. Качмарик Я. Д., Верещинська О. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації. *Науковий вісник НЛТУ : збірник науково-технічних праць*. 2007. №6. С.98-106
37. Колісник Г. М. Складові системи управління витратами підприємницьких структур. *Економічний вісник університету*. 2011. Вип. 17/2. С. 66-69. URL: <http://www.uk.x-pdf.ru/5ekonomika/1711469-1-udk-65-336-колісник-кандидат-економічних-наук-доцент-кафедри-обліку-аудиту-закарпатського-державного-університету.php>
38. Костецький В. В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2010. №4 (29). С. 135-145.
39. Леонов Я. В., Герасименко Ю. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності. *Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1. Том 2. С. 175-183.
40. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 310-313.
41. Марюта Т. М., Єлісеєва О. К. Адаптивне управління прибутком підприємства. *Фінанси України*. 2004. № 3. С. 83-89.
42. Мацола С. М. Модель планування і управління прибутком підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. С. 48-51.
43. Мегедин Н. Р. Засади організації соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2010. С. 104-108.

44. Мелень О. В., Холондач Ю. ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її підвищення. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. 2015. №25. С. 123-126.
45. Мельник Л. Л. Теоретико-практичні засади дослідження прибутковості сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2016. №5. С. 32-37.
46. Міщенко К. Г., Бреус С. В. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Економіка інноваційної діяльності підприємств*. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7706/1/NRMSE2017_V3_P021-022.pdf
47. Можухівська Г. В., Мельник Т. ю. Роль та функції прибутку підприємства в ринкових умовах господарювання. *Житомирський державний технологічний університет*. [Електронний ресурс] URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/166>
48. Мочерний С. В. Політична економія : навч. посібник. К.: Знання, 2017. 684 с.
49. Мочерний С. В., Довбенко М. В. Економічна теорія: підручник. К: Видавничий центр «Академія», 2014. 346с.
50. Ногіна С., Свиридова М. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. *Економічний аналіз*. 2011. С. 283-285.
51. Орехова А. І. Економічна сутність категорії прибуток. *Інноваційна економіка*. 2013. №7. С. 313-316.
52. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82-84.
53. Панченко І. А. Функції прибутку: значення для забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3475/1/71.pdf>.
54. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та*

правові аспекти. 2017. С. 679-684. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483A>

55. Пархоменко В. М. Оптимізація витрат на підприємстві як основний фактор підвищення конкурентоспроможності. Київ, 2012.

56. Пігуль Н. Г., Бочкарьова Т. О., Кулинич Р. О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017 Вип. 10. С.188-193.

57. Податковий кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

58. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент. К. : КНЕУ, 2005. 536 с.

59. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. К.: КНЕУ, 2000. –528 с.

60. Попович Г. В. Оптимізація витрат підприємства як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності. *Матеріали конференції "Актуальні проблеми сучасних наук"*. 2021 рік.

61. Приказюк О. В. Класифікація прибутку в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2008. С. 99-102.

62. Ратушняк О. Г., Бондарчук А. В. Використання SMART технологій при постановці цілей в управлінні підприємством. Вінниця, 2021. 120с.

63. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>

64. Семенов Г. А. Економіка підприємства: підручник / ред. проф. А.І. Волкова. 1997. 416 с.

65. Семенов Г. А. Основи управлінської діяльності. Київ, 2016.

66. Синицький А. А. Аналіз методів планування операційного прибутку промислового підприємства. *Економічні науки. Хмельницький національний університет*. 2012. № 20. С. 21-25.

67. Супрун С. Д. Теоретичні аспекти визначення рентабельності. Главбух. 2010. С. 156.
68. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності підприємств : підручник. Львів : ЛБУ НБУ, 2000. 485 с.
69. Тітенко З.М., Сукач І.С., Конончук Н.Л. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. №13. С.11-15
70. ТОВ СП «Нібулон». URL: [http://www.nibulon.com/..](http://www.nibulon.com/)
71. Ушакова Н. М. Економіка підприємства : підручник. К. : Вид-во КНТЕУ, 2005. 569 с.
72. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія : підручник. К. : Алерта, 2008. 487 с.
73. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.
74. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання. *Економіка України*. К. : «Преса України». № 1 2010.
75. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект. *Наукові праці НДФІ*. 2011. С. 155-163.
76. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
77. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : підручник. К. : Знання, 2006. 439 с.
78. Шуліков А. Е., Голованова М. А. Статистичне дослідження часових рядів цін на B2B-ринку. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. Харків, 2011.

ДОДАТКИ

Додаток А

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Фінансові результати 2023р.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22 901 411.00	15 181 308.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	19 473 721.00	17 445 051.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	3 427 690.00	
збиток	2095		2 263 743.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	519 765.00	262 419.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0.00	0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	439 914.00	194 730.00
Витрати на збут	2150	694 420.00	668 427.00
Інші операційні витрати	2180	2 471 377.00	1 708 552.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	341 744.00	
збиток	2195		4 573 033.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	22 935.00	25.00
Інші доходи	2240	363.00	91.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	1 396 692.00	998 882.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	662 467.00	4 087 001.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
збиток	2295	1 694 117.00	9 658 800.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	480 327.00	310 480.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00

Елементи операційних витрат 2023 р.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	821 499.00	468 157.00
Витрати на оплату праці	2505	1 111 679.00	646 083.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	212 663.00	173 499.00
Амортизація	2515	1 274 516.00	1 072 333.00
Інші операційні витрати	2520	20 048 292.00	16 332 502.00
Разом	2550	23 468 649.00	18 692 574.00

Додаток Б

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати 2022 р.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15 181 308.00	40 606 579.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	17 445 051.00	39 107 025.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090		1 499 554.00
збиток	2095	2 263 743.00	
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	262 419.00	1 089 595.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0.00	982 661.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	194 730.00	214 998.00
Витрати на збут	2150	668 427.00	543 697.00
Інші операційні витрати	2180	1 708 552.00	60 723.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0.00	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		1 769 731.00
збиток	2195	4 573 033.00	
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	25.00	238.00
Інші доходи	2240	91.00	381 018.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	998 882.00	746 299.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	4 087 001.00	6 127.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		1 398 561.00
збиток	2295	9 658 800.00	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	310 480.00	-111 523.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		1 287 038.00
збиток	2355	9 348 320.00	

Елементи операційних витрат 2022 р.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	468 157.00	968 450.00
Витрати на оплату праці	2505	646 083.00	1 234 214.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	173 499.00	268 972.00
Амортизація	2515	1 072 333.00	1 390 436.00
Інші операційні витрати	2520	16 332 502.00	1 263 920.00
Разом	2550	18 692 574.00	5 125 992.00