

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
_____Грінченко Р.В.
(підпис)
« _____ » червня 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності»

на тему:
«ФАКТОРИ ТА РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА
(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ»)

Виконавець:

Студентка факультету економіки та
управління підприємництвом

Клімова Анастасія Михайлівна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор
(науковий ступінь, вчене звання)

Кошельок Галина Володимирівна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

З М І С Т

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	5
1.1. Поняття прибутку та його роль у діяльності підприємства.....	5
1.2. Джерела та фактори формування прибутку підприємств.....	10
1.3. Підходи до розподілу та використання прибутку в торговельній діяльності.....	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ».....	22
2.1. Характеристика підприємства ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» та його основних показників діяльності.....	22
2.2. Аналіз прибутку підприємства.....	30
2.3. Факторний аналіз прибутку підприємства.....	43
РОЗДІЛ 3. РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	48
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60

ВСТУП

Актуальність теми. В актуальних умовах розвитку ринкової економіки прибуток є одним з найбільш значущих показників результативності діяльності підприємства. Для торгових організацій прибуток набуває особливого значення, оскільки виступає головним джерелом фінансування їх роботи, розширення асортиментів товарів, поліпшення матеріально-технічної основи зростання конкурентоспроможності на ринку, зміни зовнішнього економічного середовища.

В умовах посилення конкуренції, непередбачуваності економічної ситуації і безперервних змін на споживчому ринку питання формування та результативного залучення прибутку набувають особливої важливості, зокрема молочної продукції, змушені невідпинно пристосовуватися до коливань попиту, зміні рівнів цін, витрат на доставку зберігання продукції, а також до впливу інших внутрішніх зовнішніх обставин.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи обумовлена потребою дослідження порядку формування та використання прибутку торгових організацій, визначення факторів, що впливають на її обсяг, а також пошуку шляхів збільшення результативності її діяння, яка веде роботу в сфері збуту молочних продуктів.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування прибутку торговельного підприємства та його використання.

Виходячи із мети вирішені такі завдання:

- розкрити економічну сутність прибутку та визначити його роль у діяльності торговельного підприємства;
- визначити джерела формування прибутку та фактори, що впливають на його величину в підприємствах торгівлі;
- дослідити підходи до розподілу та використання прибутку в торговельній діяльності;

- охарактеризувати господарську діяльність підприємства молочної галузі ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ»;
- проаналізувати динаміку, склад і структуру прибутку підприємства за видами діяльності;
- оцінити ефективність формування та використання прибутку підприємства;

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні формування та використання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи виступає господарська діяльність ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ», що функціонує в сфері переробки та збуту молочної продукції.

Методи дослідження. У процесі виконання роботи задіялися методи економічного аналізу, зіставлення, узагальнення та структурування, що дозволило більш детально вивчити процеси формування та застосування прибутку організації.

Інформаційною базою дослідження послужили законодавчі і нормативні акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних економістів, навчальна та профільна економічна література, а також матеріали фінансової звітності компанії ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 64 сторінок. Основний зміст викладено на 64 сторінках. Робота містить 20 таблиці, 6 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

1.1 Поняття прибутку та його роль у діяльності підприємства

Наразі прибуток виступає багатогранною економічною категорією, що проявляється в різноманітних формах і видах. Така багатофункціональність зумовлює високу значущість ефективного управління прибутком як для суб'єктів господарювання, так і для держави загалом.

Саме завдяки прибутку компанія має можливість оновлювати та модернізувати свою матеріально-технічну базу, впроваджувати нові види продукції, а також здійснювати результативну фінансову та інвестиційну діяльність [1].

У сучасній економічній науці прибуток розглядається як результат ефективного використання сукупного ресурсного потенціалу підприємства, до складу якого входять земля, трудові ресурси та основні виробничі фонди, що безпосередньо пов'язані з кінцевими результатами господарської діяльності. Альтернативна точка зору на природу прибутку представлена у рамках трудової теорії вартості, прихильником якої є М. Павлишенко. Вчений піддає критиці ринкову концепцію формування прибутку, стверджуючи, що капітал, ризик або навіть підприємницька активність самі по собі не створюють нової вартості. Згідно з його підходом, прибуток – це форма реалізації додаткової вартості, створеної додатковими витратами праці.

У країнах із розвиненими ринковими економіками прибуток набуває соціального змісту, виступаючи не лише економічною, а й соціальною категорією. Він відображає взаємозв'язок між процесами зростаючого усупільнення засобів виробництва та суспільним характером праці. У межах цієї концепції прибуток розглядається як приріст капіталу підприємства протягом певного звітного періоду, що відображає ефективність його діяльності у ринковому середовищі [2].

Прибуток є ключовою економічною категорією, що свідчить про результативність діяльності торговельного підприємства, відображаючи його фінансовий успіх і виступаючи необхідною умовою стабільного функціонування в умовах ринкової економіки. Прибуток є визначальною метою та основним показником результативності діяльності сучасного торговельного підприємства. Він безпосередньо впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання, виконує роль запобіжного механізму проти банкрутства, а також виступає головним джерелом фінансування внутрішніх потреб та подальшого зростання підприємства. Як основний мотив підприємницької активності, прибуток забезпечує підвищення добробуту як власників, так і працівників за рахунок доходу на вкладений капітал. Як узагальнюючий показник, прибуток відображає підсумковий фінансовий результат діяльності підприємства. У торговельній сфері він становить частину виручки, що залишається після покриття всіх витрат. Як економічна категорія, прибуток поєднує інтереси держави, суспільства, власників бізнесу та персоналу.

Роль прибутку у функціонуванні торговельного підприємства є надзвичайно вагомою та багатоаспектною. Передусім, прибуток виступає головною метою та рушієм підприємницької діяльності, оскільки саме прагнення до його отримання спонукає суб'єктів господарювання здійснювати комерційну активність. Він є ключовим критерієм ефективності функціонування підприємства, оскільки дозволяє об'єктивно оцінити результати його діяльності. Прибуток забезпечує фінансову стабільність підприємства, виступаючи захисним механізмом від банкрутства, а також є основним джерелом приросту ринкової вартості підприємства та зростання його активів.

Окрім того, прибуток слугує фундаментом для подальшого розвитку підприємства, формує його внутрішні фінансові ресурси, необхідні для реалізації стратегічних планів. За рахунок прибутку створюються стимули для працівників у вигляді відповідних фондів, а також здійснюється оцінка

доцільності впровадження нових бізнес-ідей. Соціальна функція прибутку проявляється у можливості підприємства задовольняти частину потреб суспільства, зокрема через сплату податків і участь у соціальних програмах.

Він також бере участь у розподілі чистого доходу між підприємством і державним бюджетом, виступаючи важливим інструментом наповнення бюджету всіх рівнів. У ширшому контексті прибуток створює передумови для загального економічного зростання, сприяючи розвитку національного господарства в цілому [3].

Прибуток для будь-якого бізнесу – це не просто сума грошей, а життєво важливий показник, що визначає його здатність функціонувати та розвиватися. Його значення виходить за рамки простої величини; головне – це його роль у забезпеченні безперебійної роботи компанії.

В умовах жорсткої конкуренції прибуток стає основним джерелом внутрішнього фінансування. Це дозволяє підприємству зменшити залежність від зовнішніх позик та кредитів, зберігаючи фінансову незалежність. Достатній рівень прибутку гарантує своєчасне виконання зобов'язань перед державою (податками), співробітниками (зарплатою), постачальниками та іншими партнерами. Навпаки, низький або відсутній прибуток може призвести до фінансових труднощів, втрати конкурентних переваг і навіть до банкрутства.

У сучасній економіці прибутковість є одним з головних критеріїв, за яким потенційні інвестори та кредитори оцінюють компанію. Вони аналізують фінансовий стан бізнесу, виходячи з показників його прибутковості. Стабільний прибуток свідчить про ефективне управління, раціональне використання ресурсів та потенціал для майбутніх успіхів. Тому компанії активно розробляють стратегії, спрямовані на постійне зростання прибутку.

Прибуток також слугує чітким показником економічної ефективності підприємства. Його розмір відображає, наскільки раціонально використовуються виробничі ресурси, наскільки добре організована праця, наскільки сучасні технології застосовуються та наскільки якісні управлінські

рішення приймаються. Висока прибутковість означає, що компанія успішно адаптується до змін ринку, задовольняє потреби клієнтів і зберігає свою конкурентоспроможність[35].

Прибуток підприємств має значний вплив і на загальну економіку країни. Через систему оподаткування він стає одним з основних джерел наповнення державного бюджету. Ці кошти спрямовуються на фінансування соціальних програм, розвиток інфраструктури, освіти, науки та охорони здоров'я. Таким чином, успіх окремих компаній безпосередньо сприяє соціально-економічному розвитку держави.

У фінансовому аналізі розрізняють різні види прибутку, кожен з яких відображає певний етап формування фінансового результату та використовується для оцінки різних аспектів діяльності. Найпоширеніші з них:

- Валовий прибуток: Різниця між доходом від продажу та собівартістю реалізованої продукції. Показує ефективність основної діяльності та здатність покривати виробничі витрати.
- Операційний прибуток: Враховує також адміністративні та збутові витрати, відображаючи прибутковість від основної операційної діяльності.
- Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування: Включає доходи та витрати від усіх видів діяльності, крім надзвичайних.
- Чистий прибуток: Це прибуток, що залишається після сплати всіх податків. Він є кінцевим результатом діяльності підприємства і доступний для розподілу.
- Нерозподілений прибуток: Частина чистого прибутку, яка не була виплачена у вигляді дивідендів і залишається в розпорядженні підприємства для реінвестування або інших цілей.

Кожен з цих показників дає унікальне розуміння фінансового здоров'я та ефективності компанії, дозволяючи приймати обґрунтовані управлінські рішення та оцінювати її потенціал [32].

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування відображає прибутковість підприємства від усіх видів діяльності, за винятком надзвичайних подій, і є важливим для оцінки його операційної ефективності перед сплатою податків.

Чистий прибуток, який є кінцевим результатом діяльності підприємства, розраховується після вирахування всіх витрат, включаючи податки. Саме цей показник є основою для розподілу прибутку між власниками (у вигляді дивідендів) та для реінвестування в розвиток компанії.

Нерозподілений прибуток – це та частина чистого прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після виплати дивідендів. Він є важливим джерелом внутрішнього фінансування для майбутніх інвестицій, розширення виробництва, модернізації обладнання або погашення боргів, що сприяє довгостроковому розвитку та підвищенню конкурентоспроможності.

Таким чином, прибуток, у всіх його проявах, є багатогранним інструментом, що відображає не лише поточний фінансовий стан підприємства, але й його потенціал для майбутнього зростання, інновацій та стабільного функціонування в динамічному економічному середовищі. Ефективне управління прибутком є ключовим фактором успіху будь-якого бізнесу [33].

Управління прибутком вимагає комплексного підходу, що включає аналіз факторів, які впливають на його формування, розробку заходів зі збільшення доходів та оптимізації витрат, а також ефективне планування та контроль. Це процес, який охоплює всі аспекти діяльності підприємства, від виробництва та маркетингу до фінансового менеджменту та стратегічного планування. Крім того, важливою складовою управління прибутком є його розподіл. Рішення щодо того, яку частину прибутку спрямувати на виплату дивідендів, а яку – на реінвестування, мають стратегічне значення. Виплата

дивідендів може підвищити привабливість компанії для акціонерів та інвесторів, тоді як реінвестування дозволяє забезпечити майбутнє зростання, впровадження нових технологій, розширення ринків збуту та підвищення конкурентоспроможності.

Ефективне управління прибутком також передбачає постійний моніторинг ринкової кон'юнктури, дій конкурентів та змін у законодавстві, що може впливати на фінансові результати. Гнучкість та здатність швидко реагувати на ці зміни є критично важливими для підтримки стабільного рівня прибутковості [32]. На завершення, прибуток є не просто фінансовим показником, а комплексним індикатором успіху підприємства, його стійкості, інвестиційної привабливості та внеску в економічний розвиток держави. Його ефективне управління є запорукою довгострокового процвітання будь-якого бізнесу.

1.2 Джерела та фактори формування прибутку підприємств торгівлі

Прибуток доцільно розглядати як ключовий показник фінансового стану та стабільності підприємства, що відображає остаточний грошовий результат його виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності. Він виступає основною формою доходу для власників капіталу, слугуючи мірилом ефективності використання наявних ресурсів і досягнення стратегічних цілей підприємницької діяльності.

Алгоритми формування прибутку підприємства ґрунтуються на положеннях як бухгалтерського, так і економічного підходів. Основними факторами, що впливають на формування прибутку, є виручка, зокрема від реалізації продукції, яка займає домінуюче місце у загальному обсязі доходів, а також виручка від продажу інших активів та основних засобів. Важливе значення мають також доходи від участі у капіталі інших підприємств, зокрема

дочірніх, прибутки від операцій з цінними паперами, отримана безоплатна фінансова допомога, а також сальдо штрафних санкцій [34].

Фактори впливу на прибуток умовно поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників розподілу належать елементи державної фінансової та кредитної політики, включаючи податкову систему (податки та ставки), митні тарифи та інші обов'язкові платежі. Крім того, значний вплив мають рівень собівартості, продуктивність праці, фондівдача, фондоозброєність і оборотність активів підприємства. Усі ці чинники у взаємодії формують прибуток як кінцевий фінансовий результат господарської діяльності. Якщо узагальнити наукові підходи до класифікації факторів, що впливають на формування прибутку підприємства, їх доцільно поділити на дві основні категорії: внутрішні та зовнішні фактори.

Внутрішні фактори – це умови, що формуються всередині самого підприємства та знаходяться під його безпосереднім контролем. Підприємство може активно впливати на ці чинники, адаптуючи їх відповідно до власної стратегії та специфіки діяльності. До таких факторів належать обсяги та структура виробництва, рівень собівартості, цінова політика, організація управління, ефективність використання ресурсів, кадровий потенціал тощо.

Зовнішні фактори – це чинники, що перебувають поза сферою прямого впливу підприємства. Вони формуються у зовнішньому середовищі та визначають загальні умови ведення господарської діяльності. До них належать економічна ситуація в країні, рівень інфляції, податкове та митне законодавство, державне регулювання, кон'юнктура ринку, політична стабільність, валютні курси, доступ до кредитних ресурсів тощо. Такий поділ дозволяє комплексно оцінити умови функціонування підприємства та визначити напрями впливу на прибутковість у межах наявних можливостей.

Максимізація прибутку підприємства можлива лише за умови ефективної взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на його прибутковість. Основною передумовою досягнення найвищого рівня прибутку є забезпечення прибутковості кожної одиниці реалізованої

продукції. Це означає, що кожен товар або послуга, які пропонуються підприємством, повинні приносити позитивний фінансовий результат. Такий підхід дозволяє не лише підвищити загальний прибуток, а й забезпечити стабільність та конкурентоспроможність підприємства на ринку [4].

Прибуток підприємства характеризується не лише своєю економічною сутністю та функціональним значенням, але й різноманітністю форм, у яких він проявляється. Види прибутку можна систематизувати за ключовими економічними та обліковими ознаками, що дозволяє ефективніше управляти фінансовими результатами підприємства.

Залежно від джерел його отримання, прибуток класифікується за видами діяльності: операційний, фінансовий та інвестиційний. Основна увага в управлінні прибутком приділяється операційному прибутку, оскільки він формується в межах основної (виробничо-комерційної або торговельної) діяльності підприємства. Саме ця діяльність є базовою для отримання стабільного доходу.

Чистий прибуток	=	Резервний фонд	+	Фонд накопичення	+	Фонд споживання
--------------------	---	-------------------	---	---------------------	---	--------------------

Разом з тим підприємство може отримувати прибутки й з інших джерел – зокрема, від інвестиційної діяльності, яка передбачає ефективне вкладення власного капіталу, та фінансової діяльності, що пов'язана із залученням позикових коштів. З точки зору бухгалтерського обліку, прибуток може формуватись у результаті різних видів діяльності, кожен із яких має свої особливості щодо формування, обліку та аналізу. Така класифікація дозволяє більш точно оцінити джерела доходів підприємства та оптимізувати фінансове управління.

Отже, прибуток підприємства виступає узагальнюючим фінансовим показником, який синтезує всі ключові аспекти його господарської діяльності. Він є не лише єдиною формою грошових нагромаджень підприємства, але й

одним із основних джерел формування фінансових ресурсів держави. Через прибуток відображається ефективність управління виробничими, інвестиційними та фінансовими процесами, а також рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в ринковому середовищі [5].

Формування прибутку підприємств торгівлі має свою специфіку, що відрізняє їх від виробничих суб'єктів господарювання. Якщо для виробничих підприємств основним джерелом доходу є створення нової продукції, то в торгівлі прибуток формується переважно завдяки реалізації товарів кінцевим споживачам. Саме тому фінансові результати торговельного підприємства значною мірою визначаються ефективністю організації закупівель, транспортування, зберігання та продажу товарів. Водночас важливим чинником виступає швидкість обороту товарних запасів, адже її підвищення сприяє зростанню обсягів реалізації та отриманню додаткового прибутку без істотного збільшення ресурсних витрат.

Ключовим джерелом прибутку підприємств торгівлі є торговельна націнка, яка являє собою різницю між закупівельною вартістю товару та ціною його продажу споживачеві. Саме вона забезпечує покриття витрат обігу та створює основу для формування прибутку. Рівень торговельної націнки залежить від низки чинників, серед яких ринкова кон'юнктура, ступінь конкуренції, попит на окремі товарні групи, купівельна спроможність населення та стратегічні орієнтири підприємства. У зв'язку з цим обґрунтоване встановлення націнки є одним із пріоритетних завдань фінансового управління в торгівлі.

Суттєвий вплив на формування прибутку має асортиментна політика підприємства. Раціонально сформований асортимент дає змогу повніше задовольняти потреби споживачів, підтримувати стабільний товарооборот і підвищувати ефективність діяльності. Особливо важливим є збалансоване поєднання товарів із високою рентабельністю та продукції повсякденного

попиту. Підприємства, які грамотно управляють асортиментом, отримують ширші можливості для зростання прибутковості.

Не менш значущим фактором є рівень витрат обігу. До них належать витрати на оплату праці персоналу, оренду приміщень, транспортування, зберігання товарів, оплату комунальних послуг, рекламу, маркетингові заходи та інші витрати, пов'язані з організацією торговельного процесу. Зменшення непродуктивних витрат і вдосконалення структури витрат сприяють підвищенню прибутковості навіть за умов незмінного обсягу продажів.

Помітну роль у формуванні прибутку відіграє маркетингова діяльність. В умовах жорсткої конкуренції підприємства торгівлі змушені постійно вдосконалювати інструменти просування товарів і систему комунікації зі споживачами. Ефективне використання маркетингових засобів сприяє збільшенню реалізації, зміцненню лояльності клієнтів і, відповідно, зростанню доходів підприємства. Відчутний вплив на прибутковість має і рівень розвитку інформаційних технологій. Використання автоматизованих систем обліку товарних запасів, CRM-систем, електронної комерції та сучасних аналітичних інструментів підвищує якість управлінських рішень, дає змогу скорочувати витрати та покращувати загальну ефективність господарської діяльності. У сучасних умовах цифровізації впровадження інноваційних технологій дедалі частіше стає важливим джерелом конкурентних переваг і додаткового прибутку [35].

Окрему роль у забезпеченні прибутковості відіграє кадровий потенціал підприємства. Кваліфікація працівників, їх професійна підготовка, мотивація та продуктивність праці безпосередньо впливають на результати господарської діяльності. Ефективна система матеріального й нематеріального стимулювання персоналу сприяє підвищенню якості обслуговування клієнтів, зростанню продажів і поліпшенню фінансових результатів.

У сучасних умовах діяльності українських підприємств особливої ваги набувають ризики зовнішнього середовища. Воєнний стан, порушення

логістичних ланцюгів, інфляційні процеси, коливання валютного курсу та нестабільність споживчого попиту можуть істотно позначатися на рівні прибутковості торговельних підприємств. За таких обставин зростає значення антикризового управління, яке дає змогу зменшувати негативний вплив зовнішніх чинників і підтримувати стабільність функціонування підприємства. Одним із перспективних напрямів підвищення прибутковості є розширення каналів збуту. Залучення інтернет-магазинів, маркетплейсів, соціальних мереж та інших цифрових платформ відкриває нові можливості для залучення клієнтів і збільшення обсягів реалізації. Багатоканальна система продажів сприяє зростанню доходів підприємства та зменшенню залежності від окремих ринкових сегментів [29].

Отже, формування прибутку підприємств торгівлі є складним і багатогранним процесом, що визначається сукупністю внутрішніх і зовнішніх чинників. Його рівень залежить від ефективності управління товарооборотом, витратами обігу, ціновою та асортиментною політикою, використання сучасних технологій, якості кадрового потенціалу та впливу економічного середовища. Комплексне управління цими факторами створює підґрунтя для стабільного зростання прибутку та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

1.3 Підходи до розподілу та використання прибутку в торговельній діяльності

У сучасних умовах головною вимогою до системи розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, є забезпечення фінансовими ресурсами потреб його розширеного відтворення. Це досягається шляхом встановлення оптимального балансу між коштами, спрямованими на споживання, та тими, що направляються на накопичення.

При плануванні напрямів використання прибутку підприємство враховує поточний стан конкурентного середовища, яке може обумовлювати потребу в істотному розширенні та оновленні виробничих потужностей. Від

цього залежить розмір відрахувань у фонд виробничого розвитку, призначений для фінансування інвестиційних проєктів, поповнення обігових коштів, підтримки науково-дослідної діяльності, впровадження інноваційних технологій та переходу на сучасні методи організації праці. Таким чином, ефективна система розподілу прибутку забезпечує не лише фінансову стійкість підприємства, а й створює умови для його довгострокового зростання та підвищення конкурентоспроможності. Для кожної організаційно-правової форми підприємства чинним законодавством визначено відповідний механізм розподілу прибутку, який базується на особливостях внутрішньої організації та регулювання діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності.

У будь-якому підприємстві об'єктом розподілу виступає балансовий прибуток. Під його розподілом розуміють спрямування частини прибутку до бюджету у вигляді податків та інших обов'язкових платежів, а також розподіл коштів за напрямками використання в межах самого підприємства. Законодавство визначає лише порядок та обов'язковість податкових і соціальних відрахувань, у той час як розподіл прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, повністю залежить від його внутрішньої політики. Хоча держава не встановлює жорстких нормативів щодо розподілу такого прибутку, вона опосередковано впливає на його використання. Зокрема, через систему податкових пільг стимулюється спрямування прибутку на капітальні інвестиції (як виробничого, так і невиробничого характеру), фінансування природоохоронних заходів, благодійність, а також утримання об'єктів соціальної інфраструктури. Такий підхід дозволяє підприємствам зберігати фінансову гнучкість, одночасно сприяючи досягненню суспільно значущих цілей [6].

У сучасних умовах ефективного управління прибутком торговельного підприємства потребує комплексного підходу, який охоплює всі етапи його формування, розподілу та використання. Враховуючи динамічність ринкового середовища, ризикованість господарської діяльності та вплив зовнішніх

загроз, доцільно виокремити три концептуальні підходи до управління прибутком: системний, процесний і ситуаційний. Системний підхід дозволяє розглядати прибуток як результат взаємодії різноманітних внутрішніх і зовнішніх елементів підприємницької діяльності; процесний – фокусується на логічному поетапному управлінні фінансовими потоками, а ситуаційний – враховує особливості адаптації до змінних умов зовнішнього середовища.

Головною метою управління прибутком торговельного підприємства є забезпечення максимальної та водночас оптимальної величини чистого прибутку з акцентом на його стабільне отримання у довгостроковій перспективі. Управлінська система в цьому аспекті має складну внутрішню структуру з численними взаємозв'язками між окремими підсистемами, функціонування яких обумовлено стратегічними цілями підприємства, змінами в зовнішньому середовищі, а також внутрішніми мотиваційними чинниками. Управління прибутком є ключовим елементом загальної системи управління підприємством, яке має базуватися на стратегічному підході, орієнтованому на довгостроковий розвиток і стійкість фінансових результатів. Такий підхід передбачає розробку комплексних стратегій формування та ефективного використання прибутку, впровадження дієвих методів управління доходами і витратами, а також послідовне планування, прогнозування, контроль і оцінку результативності прибуткової діяльності.

Важливим аспектом є використання сучасних інформаційно-аналітичних систем, що забезпечують обґрунтованість прийняття управлінських рішень і дозволяють моделювати альтернативні варіанти розвитку подій. Крім того, необхідним є запровадження гнучких організаційних структур, здатних оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства і забезпечувати прийняття ефективних рішень щодо підвищення прибутковості. Таким чином, управління прибутком у торговельному підприємстві – це складний багатофакторний процес, що потребує інтегрованого підходу, стратегічного

бачення та адаптивних механізмів реагування на зміни як у внутрішньому середовищі підприємства, так і поза його межами.

Система управління прибутком торговельного підприємства має бути орієнтована на забезпечення зростання його ринкової вартості, що вимагає чіткого виокремлення та узгодженого управління факторами, які визначають цю вартість. Така система повинна базуватись на трирівневому підході до управління. На загальному рівні акцент робиться на взаємозв'язку між рентабельністю інвестицій, обсягом прибутку та показником інвестованого капіталу, що дозволяє оцінити стратегічну ефективність використання ресурсів підприємства. Специфічний рівень охоплює внутрішні особливості підприємства – галузеву специфіку, масштаби діяльності, організаційно-правову форму, структуру управління, що формує індивідуальну модель впливу на прибуток. На оперативному рівні управління здійснюється через щоденні рішення менеджерів середньої та низової ланки, які мають бути узгоджені з факторами створення вартості, забезпечуючи ефективне формування прибутку у короткостроковому періоді. Такий підхід дозволяє забезпечити не лише стабільність фінансових результатів, а й довгострокове зростання конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Орієнтація торговельного бізнесу на максимізацію вартості підприємства здатна суттєво трансформувати підходи до управління прибутком на всіх етапах формування фінансової стратегії. У цьому контексті система управління прибутком розвивається як ключовий елемент внутрішнього середовища підприємства, що безпосередньо визначає характер управлінських рішень. Процеси формування, розподілу та використання прибутку здебільшого регламентуються внутрішніми положеннями підприємства – зокрема, вимогами статуту та нормативними документами, які формують цільову політику в сфері прибутковості.

У цьому аспекті важливим інструментом стає розробка альтернативних варіантів реалізації тактичних і стратегічних завдань. Це дозволяє не лише адаптувати управлінські підходи до змін у зовнішньому середовищі, а й

здійснювати ефективне моделювання сценаріїв розвитку підприємства. Таким чином, система управління прибутком повинна інтегруватися в загальну систему управління підприємством, забезпечуючи узгодженість коротко – та довгострокових цілей і сприяючи стійкому фінансовому зростанню.

У процесі формування системи управління прибутком торговельного підприємства ключовими елементами виступають управління процесом реалізації товарів та управління постачанням. Управління процесом реалізації товарів є базовою складовою системи, оскільки безпосередньо впливає на обсяг доходів підприємства, забезпечує стабільний грошовий потік і визначає рівень прибутковості операційної діяльності. Раціональна організація збутових процесів дозволяє ефективно реагувати на зміни споживчого попиту, оптимізувати асортимент товарів і формувати конкурентні переваги. Управління постачанням, у свою чергу, забезпечує безперебійне надходження товарно-матеріальних цінностей та ресурсів, необхідних для реалізації продукції. Оптимізація постачальних процесів сприяє підвищенню оборотності товарів, скороченню витрат на логістику, зменшенню собівартості реалізованої продукції, що, зрештою, позитивно позначається на рівні прибутку та загальній рентабельності підприємства. Таким чином, ефективне управління реалізацією та постачанням є визначальними чинниками підвищення фінансової результативності торговельного підприємства [7].

Визначити, куди витратити зароблений прибуток – це один із найважливіших етапів роботи компанії. Від того, як розподіляються гроші, залежить не тільки нинішній стан справ, а й те, чи зможе бізнес розвиватися далі. Зазвичай керівники намагаються знайти баланс: частину коштів віддати власникам, а частину залишити на розвиток. На практиці чистий прибуток витрачають на кілька основних потреб. По-перше, це інвестиції. Гроші йдуть на купівлю нового обладнання, ремонт приміщень або впровадження нових технологій та програм. Це допомагає працювати швидше, витратити менше і

краще конкурувати з іншими. По-друге, частину прибутку часто залишають на поповнення оборотних коштів [37].

Для магазинів та торгових мереж це критично важливо, адже їм постійно потрібні гроші, щоб закуповувати товар, вчасно розраховуватися з постачальниками й уникати порожніх полиць. Якщо обігових грошей не вистачає, продажі йдуть на спад. Також заведено формувати резервний капітал. Це свого роду фінансова подушка безпеки. Якщо на ринку трапиться криза або виникнуть непередбачувані витрати, ці запаси допоможуть підприємству втриматися на плаву і продовжувати роботу без паніки. Окреме місце займають витрати на людей і соціальні програми. Прибуток витрачають на премії працівникам, покращення умов у офісах чи на складах, навчання персоналу та спільні заходи. Це мотивує команду працювати краще. Для торговельного бізнесу дуже важливо вкладати в маркетинг. Гроші йдуть на рекламу, бонуси для клієнтів та дослідження того, що зараз популярно на ринку [38].

В умовах великої конкуренції саме такі вкладення допомагають залучати нових покупців і збільшувати виторг. Сьогодні багато компаній орієнтуються на те, щоб кожне рішення щодо витрат прибутку збільшувало загальну вартість бізнесу. Тому перевагу віддають тим проектам, які принесуть найбільшу вигоду в майбутньому. У світі популярно реінвестувати більшу частину прибутку назад у бізнес. Це дозволяє розширюватися без кредитів і зайвих боргів. Наприклад, відкривати нові магазини, будувати склади або розвивати онлайн-продажі. Водночас власники хочуть отримувати дивіденди як дохід від своїх вкладень [37].

Тут головне завдання – не виплатити занадто багато, щоб не залишити компанію без грошей на розвиток. Фінансовий менеджер має знайти ту саму золоту середину між виплатами власникам і вкладеннями в майбутнє. Це запуск мобільних додатків, автоматизація складів та аналітика даних. Такі системи роблять роботу ефективнішою і дають перевагу над тими, хто працює по-старому. Отже, правильний розподіл прибутку – це основа фінансового

здоров'я компанії. Коли гроші розумно ділять між інвестиціями, резервами, маркетингом і зарплатами, бізнес стає стабільним, дорожчим і здатним розвиватися довгі роки.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ»

2.1. Характеристика підприємства ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» та його основних показників діяльності

Товариство з обмеженою відповідальністю «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» є підприємством, що здійснює діяльність у сфері переробки молока та виробництва молочної продукції. Підприємство було зареєстроване 30 червня 2000 року та функціонує у формі товариства з обмеженою відповідальністю.

Основною метою створення підприємства було забезпечення споживачів якісною молочною продукцією, розвиток переробної промисловості та отримання прибутку від здійснення господарської діяльності. З моменту заснування підприємство орієнтувалося на виробництво та реалізацію різних видів молочних продуктів, зокрема масла, сирів та інших продуктів переробки молока.

Юридична адреса підприємства знаходиться за адресою: Україна, Хмельницька область, Хмельницький район, смт Чорний Острів, вул. Антонівське шосе, буд.7. Фактична діяльність підприємства здійснюється за адресою: Миколаївська область, Вознесенський район, смт Доманівка, вул. Пастера, 31/1. Така організація діяльності дозволяє підприємству ефективно поєднувати виробничі та управлінські функції. Засновниками підприємства є фізичні особи. Найбільшими учасниками товариства виступають Атабекян

Альберт Едуардович, частка якого у статутному капіталі становить 41,82 %, та Клімов Михайло Володимирович із часткою 58,18 %. Директором підприємства є Клімов Михайло Володимирович, який здійснює загальне управління діяльністю підприємства, організовує виробничий процес та представляє інтереси підприємства у взаємовідносинах з партнерами та фінансовими установами.

На сучасному етапі підприємство функціонує у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що є однією з найпоширеніших організаційно-правових форм господарювання в Україні. Така форма дозволяє ефективно

поєднувати інтереси власників, обмежувати їхню відповідальність розміром внеску до статутного капіталу та забезпечувати гнучкість у прийнятті управлінських рішень. Вищим органом управління підприємства є загальні збори учасників, які приймають ключові рішення щодо діяльності товариства.

Основним напрямом діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» є перероблення молока, виробництво масла, сирів та іншої молочної продукції. Підприємство належить до харчової промисловості, а саме до молочної галузі. Молочна галузь відіграє важливу роль в економіці України, оскільки забезпечує населення продуктами щоденного споживання та сприяє розвитку сільського господарства, зокрема тваринництва. Крім того, виробництво молочної продукції має значне соціальне значення, адже забезпечує продовольчу безпеку країни та створює робочі місця. Специфічною рисою молочної галузі є необхідність постійного контролю якості сировини та готової продукції, дотримання технологічних стандартів виробництва, а також залежність від стабільності постачання молочної сировини.

Важливу роль відіграють також логістика, зберігання та швидка реалізація продукції, оскільки молочні товари мають обмежений термін придатності. У зв'язку з цим підприємства галузі повинні постійно вдосконалювати виробничі процеси, розширювати асортимент продукції та впроваджувати сучасні технології. ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» співпрацює з різними постачальниками сировини та матеріалів, серед яких компанії «Дельта Вілмар», «АМК Альянс» та «Щедро», що постачають жири, замінники молочного жиру, сирні продукти та інші компоненти, необхідні для виробництва.

Основними покупцями продукції підприємства є торговельні компанії, серед яких ТОВ «Торговий дім ДМСЗ», «Молімпекс» та «Фудделівері Трейд». Діяльність підприємства спрямована на підвищення ефективності виробництва, розширення асортименту молочної продукції та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Основним видом діяльності за КВЕДом ТОВ «Миколаївмолпром» є 10.51 перероблення молока, виробництво масла та сиру, що включено до секції С – переробна промисловість, до розділу – виробництво харчових продуктів, а саме виробництво молочних продуктів.

Основною діяльністю підприємства є переробка молока та виробництво різних видів молочної продукції. Продукція підприємства призначена для задоволення потреб населення у щоденному споживанні молочних продуктів, а також для забезпечення підприємств харчової промисловості необхідною сировиною.

Молочна продукція характеризується високою харчовою цінністю, оскільки містить необхідні для організму білки, жири, вітаміни та мінеральні речовини. Виробництво здійснюється з використанням сучасних технологій

Переробки молока та із дотриманням встановлених санітарних і технологічних норм.

Асортимент продукції підприємства є досить широким. Основну частку реалізації займають масло та спреди, на які припадає близько 46 % загального обсягу виручки. Значну частку також становлять тверді сири та сирні продукти, що складають приблизно 30,7 % реалізації. Окрім цього підприємство виробляє вершки, сухе молоко, казеїн, а також різноманітну молочну продукцію у вигляді молока, кефіру, йогурту, ряжанки, сметани та кисломолочного сиру. Частка сухого молока у загальній структурі реалізації становить близько 7,7 %, молочної продукції в асортименті 5,5 %, вершків 5,1 %, казеїну 3,7 %, а жирів і замінників молочного жиру близько 1,3 %. Такий асортимент дозволяє підприємству охоплювати різні сегменти ринку та задовольняти попит як кінцевих споживачів, так і підприємств-переробників. Якість продукції підприємства забезпечується використанням якісної сировини та контролем на всіх етапах виробничого процесу.

Основними постачальниками сировини є підприємства, що спеціалізуються на виробництві молока, жирів та інших компонентів, необхідних для виробництва молочної продукції. Дотримання технологічних

стандартів, використання сучасного обладнання та контроль якості дозволяють підприємству підтримувати стабільний рівень якості продукції та відповідати вимогам споживачів. Основними споживачами продукції підприємства є торговельні компанії та підприємства харчової промисловості, які здійснюють подальшу реалізацію продукції або використовують її у власному виробництві.

Найбільшими покупцями продукції є ТОВ «Фудделівері Трейд», частка якого у загальному обсязі реалізації становить близько 37 %, та ТОВ «Торговий Дім ДМСЗ», на який припадає близько 32 % виручки підприємства. Серед інших значних споживачів можна виділити ТК «Молімпекс», частка якого становить близько 13 %, а також підприємства «Молокозавод Самбірський», «Рент Трейд Сервіс» та «Бруsilівський маслозавод». Наявність стабільних партнерських відносин із великими покупцями забезпечує підприємству постійний збут продукції та стабільність фінансових результатів. На ринку молочної продукції підприємство функціонує в умовах досить високої конкуренції.

Основними конкурентами ТОВ «Миколаївмолпром» є інші молокопереробні підприємства України, зокрема молокозаводи та виробники масла, сирів і молочних продуктів, які здійснюють виробництво аналогічної продукції. До таких підприємств можна віднести великі молочні комбінати та регіональні молокопереробні підприємства, що мають подібний асортимент продукції та працюють на тому ж ринку збуту. Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр. наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року		2025 до 2024 року	
					у сумі	у %	у сумі	у %

1.	Чистий дохід від реалізації послуг, тис. грн.	1 211 065	1 187 617	1 689 670	-23 448	-1,9	502 053	42,3
2.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	7818	13084	24948	5 266	67,4	11 864	90,7
3.	Фондовіддача, грн. / грн.	154,91	90,77	67,73	-64	-41,4	-23	-25,4
4.	Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	327018	441308	628386	114 290	34,9	187 078	42,4
5.	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, оборотів	3,703	2,691	2,689	-1	-27,3	0	-0,1
6.	Витрати на оплату праці, тис. грн.	8730	13 005	18 697	4 275	49,0	5 692	43,8
7.	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	44	64	84	20	45,5	20	31,3
8.	Витрати на оплату праці, тис. грн.	198,409	203,203	222,583	5	2,4	19	9,5
9.	Середньорічний виробіток одного працівника, грн. / особу	27524,207	18556,516	20115,119	-8 968	-32,6	1 559	8,4
10.	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1202897	1177709	1662841	-25 188	-2,1	485 132	41,2
11.	Витрати на 1 грн. обсягу реалізації, грн.	0,993	0,992	0,984	0	-0,2	0	-0,8
12.	Чистий прибуток, тис. грн.	6 943	2 757	12 351	-4 186	-60,3	9 594	348,0

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

Проведений аналіз показників діяльності підприємства за 2023-2025 рр. свідчить про позитивну динаміку розвитку у 2025 році, незважаючи на окремі негативні тенденції щодо ефективності використання ресурсів.

У 2024 році порівняно з 2023 роком чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 23 448 тис. грн або на 1,9 %, проте у 2025 році спостерігалось

суттєве зростання цього показника на 502 053 тис. грн, або на 42,3 %, що свідчить про розширення обсягів діяльності підприємства. Одночасно відбулося значне збільшення середньорічної вартості основних засобів: у 2024 році – на 67,4 %, а у 2025 році – ще на 90,7 %, що характеризує активне оновлення та нарощування матеріально-технічної бази.

Разом із тим ефективність використання основних засобів знижувалася, про що свідчить скорочення фондівіддачі з 154,91 грн/грн у 2023 році до 67,73 грн/грн у 2025 році. Аналогічна тенденція спостерігається щодо оборотності оборотних засобів, коефіцієнт якої знизився з 3,703 до 2,689 оборотів, що вказує на уповільнення швидкості обігу оборотного капіталу.

Середній залишок оборотних коштів протягом досліджуваного періоду зростав: у 2024 році на 34,9 %, а у 2025 році ще на 42,4 %, що було зумовлено збільшенням масштабів діяльності підприємства. Водночас збільшення оборотних активів не супроводжувалося відповідним підвищенням ефективності їх використання.

Позитивною тенденцією є зростання витрат на оплату праці та чисельності персоналу. Середньооблікова чисельність працівників збільшилася з 44 осіб у 2023 році до 84 осіб у 2025 році, а середньорічна заробітна плата зросла на 12,2 % за досліджуваний період. Це свідчить про розширення кадрового потенціалу та підвищення рівня матеріального стимулювання працівників.

Середньорічний виробіток одного працівника у 2024 році скоротився на 32,6 %, проте у 2025 році зріс на 8,4 %, що може свідчити про поступове підвищення продуктивності праці після значного розширення штату працівників.

Повна собівартість реалізованої продукції змінювалася пропорційно до доходу: після незначного зменшення у 2024 році вона зросла на 41,2 % у 2025 році. Водночас витрати на 1 грн реалізації знизилися з 0,993 грн до 0,984 грн, що характеризує покращення витратомісткості діяльності та підвищення ефективності управління витратами.

Найбільш вагомим позитивним результатом стало зростання чистого прибутку підприємства. Якщо у 2024 році його величина скоротилася на 60,3 % і становила 2 757 тис. грн, то у 2025 році прибуток зріс до 12 351 тис. грн, що на 9 594 тис. грн або на 348 % більше порівняно з попереднім роком.

Значне зростання чистого прибутку підприємства у 2025 році було обумовлене насамперед збільшенням обсягів реалізації послуг на 42,3 %, що забезпечило випереджаюче зростання доходів порівняно з витратами. Додатково позитивний вплив справило зниження витрат на 1 грн реалізації з 0,992 до 0,984 грн, а також підвищення продуктивності праці працівників. У сукупності зазначені фактори сприяли зростанню чистого прибутку до 12 351 тис. грн, що на 348 % перевищує показник попереднього року.

Отже, діяльність підприємства у 2025 році характеризується суттєвим зростанням обсягів реалізації та прибутковості, покращенням показників витратомісткості та зміцненням ресурсного потенціалу. Разом із тим зниження фондівіддачі та оборотності оборотних засобів свідчить про необхідність підвищення ефективності використання наявних ресурсів, що має стати одним із пріоритетних напрямів подальшого розвитку підприємства.

Варто зазначити, що в 2024 році відбулися певні зміни у структурі виробництва. Зокрема, зменшилися обсяги реалізації масла та спредів, однак збільшилися обсяги реалізації сухого молока, яке у 2023 році взагалі не вироблялося.

Також спостерігається збільшення обсягів виробництва казеїну та молочної продукції в асортименті. За перший квартал 2025 року обсяг реалізації продукції підприємства становив близько 361 785 тис. грн. Найбільшу частку у структурі продажів, як і раніше, займають масло та спреди, а також тверді сири та сирні продукти. Це свідчить про стабільний попит на дані види продукції та їхню важливу роль у формуванні доходів підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Аналіз структури продукції та ринків збуту
ТОВ «Миколаївмолпром» за 2024 р.

№	Вид продукції	Сума реалізації, тис. грн	Частка у загальному обсязі, %	Характеристика
1	Масло та спреди	545 800	46,0	Основна продукція, займає найбільшу частку виручки; попит стабільний
2	Тверді сири та сирні продукти	364 394	30,7	Важлива продукція для доходу підприємства, стабільний попит
3	Сухе молоко	91 601	7,7	Динамічно зростаючий сегмент, новий напрямок реалізації
4	Молочна продукція в асортименті (молоко, кефір, йогурт, ряжанка, сметана, кисломолочний сир)	65 857	5,5	Асортиментна продукція для споживачів, невелика частка у виручці
5	Вершки	60 859	5,1	Додатковий продукт, стабільний попит
6	Казеїн	44 188	3,7	Спеціалізована продукція, зростаючий обсяг реалізації
7	Жири та замінники молочного жиру	14 918	1,3	Невелика частка, використовується для переробки та промислового виробництва
Всього		1 187 617	100	

Джерело: складено автором звітністю підприємства

ТОВ «Миколаївмолпром» є підприємством харчової промисловості, що спеціалізується на переробці молока та виробництві молочної продукції. Основна частка реалізації у 2024 році припадає на масло та спреди (46 %) та тверді сири і сирні продукти (30,7 %), що забезпечує основну частину доходу підприємства. Зростаючим сегментом є сухе молоко (7,7 %), яке раніше не вироблялося, що свідчить про диверсифікацію продукції та розширення ринку збуту.

Менші частки займають молочна продукція в асортименті (5,5 %), вершки (5,1 %), казеїн (3,7 %) та жири і замінники молочного жиру (1,3 %), що

дозволяє підприємству охоплювати різні сегменти ринку та задовольняти потреби як кінцевих споживачів, так і підприємств-переробників.

Підприємство підтримує стабільні партнерські відносини з ключовими покупцями: ТОВ «Фудделівері Трейд» (37 %) та ТОВ «Торговий Дім ДМСЗ» (32 %), що забезпечує постійний збут продукції. Незважаючи на незначне зниження загального обсягу реалізації порівняно з 2023 роком, підприємство демонструє гнучкість у зміні структури продукції та реагує на попит ринку.

Аналіз показує, що асортимент продукції добре збалансований, а використання сучасних технологій виробництва і контроль якості забезпечують стабільний рівень продукції та конкурентоспроможність на ринку. Структура реалізації свідчить про стратегічну орієнтацію підприємства на основні високоприбуткові продукти, водночас розширюючи виробництво перспективних видів продукції, таких

Загалом результати діяльності ТОВ «Миколаївмолпром» свідчать про стабільну роботу підприємства на ринку молочної продукції. Підприємство має сформований асортимент продукції, стабільні канали збуту та співпрацює з рядом великих торговельних компаній. Незважаючи на коливання обсягів реалізації, підприємство зберігає значні позиції на ринку та має потенціал для подальшого розвитку.

2.2. Аналіз прибутку підприємства

З метою поглибленого аналізу процесу формування загальної суми прибутку підприємства було застосовано модель економічного аналізу, що базується на показниках форми № 2 «Звіт про фінансові результати» за досліджуваний період. Отримані результати наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз складу та динаміки показників фінансових результатів діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року		2025 до 2024 року	
					у сумі	у %	у сумі	у %
1.	Чистий дохід	1 211 065	1 187 617	1 689 670	-23 448	-1,9	502 053	42,3

	(виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.							
2.	Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн.	1 179 707	1 155 512	1 635 541	-24 195	-2,1	480 029	41,5
3.	Валовий прибуток, тис. грн.	31 358	32 105	54 129	747	2,4	22 024	68,6
4.	Адміністративні витрати, тис. грн.	5520	5 441	8 108	-79	-1,4	2 667	49,0
5.	Витрати на збут, тис. грн.	17670	16 756	19 192	-914	-5,2	2 436	14,5
6.	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1202897	1177709	1662841	-25 188	-2,1	485 132	41,2
7.	Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	8 168	9 908	26 829	1 740	21,3	16 921	170,8
8.	Інші операційні доходи та витрати, тис. грн.	299	-2528	-4405	-2 827	x	-1 877	74,2
9.	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	8 467	7 380	22 424	-1 087	-12,8	15 044	203,8
10.	Інші фінансові доходи та витрати, тис. грн.	-	-3547	-6738	-3 547	x	-3 191	90,0
11.	Інші доходи та витрати, тис. грн.	-	29	204	29	x	175	603,4
12.	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	8 467	3 862	15 890	-4 605	-54,4	12 028	311,4
13.	Податок на прибуток, тис. грн.	1 524	1 105	3 539	-419	-27,5	2 434	220,3
14.	Чистий прибуток, тис. грн.	6 943	2 757	12 351	-4 186	-60,3	9 594	348,0

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

У результаті проведеного аналізу фінансових результатів підприємства за 2023–2025 рр. встановлено, що у досліджуваному періоді спостерігалися як негативні, так і позитивні тенденції.

У 2024 році порівняно з 2023 роком чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) зменшився на 23448 тис. грн або на 1,9 %, що супроводжувалося скороченням собівартості реалізованої продукції на 24 195 тис. грн або на 2,1 %. Незважаючи на це, валовий прибуток збільшився на 747 тис. грн (2,4 %), а прибуток від реалізації зріс на 1 740 тис. грн (21,3 %). Водночас значний негативний вплив на фінансовий результат справили інші операційні та фінансові витрати, внаслідок чого прибуток до оподаткування скоротився на 54,4 %, а чистий прибуток зменшився на 4 186 тис. грн або на 60,3 %.

У 2025 році діяльність підприємства характеризувалася суттєвим покращенням фінансових результатів. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 502 053 тис. грн або на 42,3 %, а валовий прибуток збільшився на 22 024 тис. грн або на 68,6 %. Незважаючи на зростання адміністративних витрат на 49,0 % та витрат на збут на 14,5 %, прибуток від реалізації зріс на 16 921 тис. грн або на 170,8 %. Це забезпечило збільшення прибутку від операційної діяльності на 15 044 тис. грн або на 203,8 %.

Хоча у 2025 році зросли від'ємні результати від фінансової діяльності, підприємству вдалося суттєво наростити прибуток до оподаткування, який становив 15 890 тис. грн, що на 12 028 тис. грн або на 311,4 % більше порівняно з 2024 роком. Відповідно, чистий прибуток зріс до 12 351 тис. грн, що на 9 594 тис. грн або на 348,0 % перевищує показник попереднього року.

Таким чином, основною причиною зростання чистого прибутку у 2025 році стало значне збільшення обсягів реалізації продукції та валового прибутку, що забезпечило випереджаюче зростання прибутку від реалізації та операційного прибутку порівняно зі зростанням витрат. Загалом результати аналізу свідчать про підвищення ефективності господарської діяльності підприємства та зміцнення його фінансового стану у 2025 році. Наочно динаміку фінансових результатів можна побачити на рис.

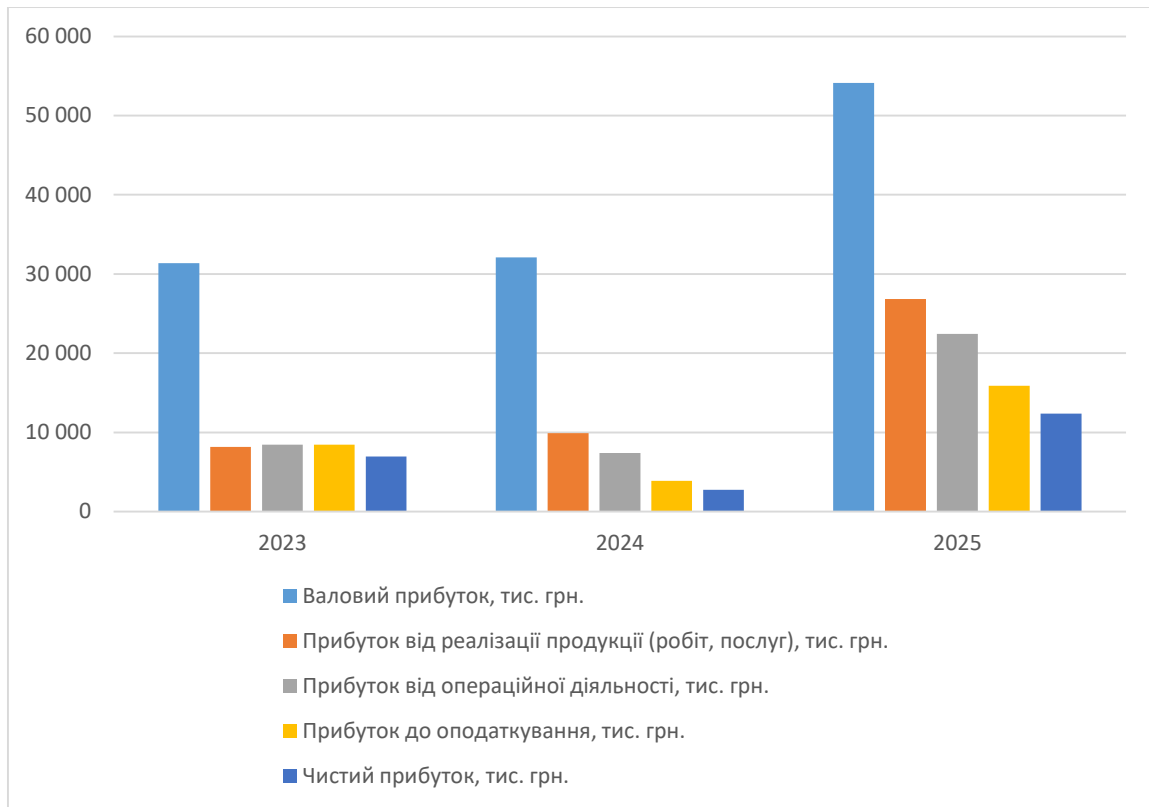


Рисунок 2.1 – Динаміка основних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

Джерело: побудовано автором

За результатами аналізу динаміки показників прибутку підприємства у 2023–2025 рр. встановлено позитивну тенденцію до зростання фінансових результатів. У 2024 р. валовий прибуток залишався майже на рівні попереднього року, тоді як прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток дещо скоротилися, що свідчить про зниження ефективності операційної діяльності та зростання впливу витрат.

У 2025 р. спостерігається суттєве покращення всіх показників прибутковості. Валовий прибуток зріс до 54,0 млн грн, прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) – до 26,8 млн грн, прибуток від операційної діяльності – до 22,3 млн грн, прибуток до оподаткування – до 15,8 млн грн, а чистий прибуток – до 12,5 млн грн. Це свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, покращення результативності основних операцій та зміцнення його фінансового стану.

Отже, упродовж досліджуваного періоду підприємство забезпечило позитивну динаміку прибутковості, а найбільш вагоме зростання фінансових результатів відбулося у 2025 році, що є свідченням підвищення ефективності управління доходами та витратами і створює передумови для подальшого стабільного розвитку підприємства.

Аналіз складу та динаміки прибутку від операційної діяльності є важливим етапом оцінки фінансових результатів підприємства, оскільки дозволяє визначити основні джерела формування прибутку, дослідити тенденції його зміни та оцінити ефективність основної діяльності. Дослідження структури прибутку дає можливість встановити співвідношення окремих складових фінансового результату, а аналіз динаміки – виявити характер і темпи їх змін у часі. Отримані результати слугують основою для оцінки результативності господарської діяльності, виявлення резервів підвищення прибутковості та обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення стабільного розвитку підприємства. З цією метою доцільно провести аналіз складу та динаміки прибутку від операційної діяльності підприємства за досліджуваний період. Аналіз складу та динаміки прибутку від операційної діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр. наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз складу та динаміки прибутку від операційної діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року		2025 до 2024 року	
					у сумі	у %	у сумі	у %
1.	Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	8 168	9 908	26 829	1 740	21,3	16 921	170,8
2.	Інші операційні доходи та витрати, тис. грн.	299	-2528	-4405	-2 827	х	-1 877	74,2
3.	Прибуток від операційної	8 467	7 380	22 424	-1 087	-12,8	15 044	203,8

	діяльності, тис. грн.							
--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

Аналіз показників формування операційного прибутку підприємства за 2023–2025 рр. свідчить про неоднозначну динаміку його фінансових результатів.

У 2024 році порівняно з 2023 роком прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) зріс на 1 740 тис. грн, або на 21,3 %, і становив 9 908 тис. грн. Проте через погіршення результатів від інших операційних доходів та витрат, сальдо яких змінилося з прибутку 299 тис. грн до збитку 2 528 тис. грн, прибуток від операційної діяльності скоротився на 1 087 тис. грн, або на 12,8 %, і склав 7 380 тис. грн.

У 2025 році спостерігається суттєве покращення фінансових результатів підприємства. Прибуток від реалізації зріс до 26 829 тис. грн, що на 16 921 тис. грн, або на 170,8 %, більше порівняно з 2024 роком. Незважаючи на подальше збільшення від’ємного результату від інших операційних доходів та витрат до 4 405 тис. грн, підприємству вдалося значно наростити прибуток від операційної діяльності, який досяг 22 424 тис. грн. Його приріст становив 15 044 тис. грн, або 203,8 %.

Отже, у 2025 році основним фактором зростання прибутку від операційної діяльності стало суттєве збільшення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), яке повністю компенсувало негативний вплив інших операційних витрат. Загалом це свідчить про підвищення ефективності основної діяльності підприємства та зміцнення його операційної прибутковості.

Аналіз структури прибутку від операційної діяльності є важливим напрямом дослідження фінансових результатів підприємства, оскільки дозволяє оцінити співвідношення окремих складових прибутку та визначити їх внесок у формування кінцевого фінансового результату. Дослідження

структури прибутку дає змогу виявити особливості формування доходів і витрат, оцінити ефективність основної діяльності підприємства та встановити чинники, що впливають на рівень його прибутковості. Результати такого аналізу сприяють виявленню резервів зростання прибутку та є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності господарської діяльності. У зв'язку з цим доцільно провести аналіз структури прибутку від операційної діяльності підприємства за досліджуваній період. Аналіз структури прибутку від операційної діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр. наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз структури прибутку від операційної діяльності
ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від	
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року	2025 до 2024 року
1.	Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг)	96,5	134,3	119,6	37,8	-14,6
2.	Інші операційні доходи та витрати	3,5	-34,3	-19,6	-37,8	14,6
3.	Прибуток від операційної діяльності	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

Аналіз структури прибутку від операційної діяльності підприємства за 2023–2025 рр. свідчить про суттєві зміни у співвідношенні її складових.

У 2023 році прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) формував 96,5 % операційного прибутку, тоді як частка інших операційних доходів і витрат становила 3,5 %. У 2024 році частка прибутку від реалізації зросла до 134,3 %, що на 37,8 в.п. більше порівняно з 2023 роком. Одночасно частка інших операційних доходів та витрат стала від'ємною і становила –34,3 %, що

свідчить про негативний вплив інших операційних операцій на кінцевий результат діяльності підприємства.

У 2025 році частка прибутку від реалізації дещо знизилася до 119,6 %, тобто на 14,6 в.п. порівняно з 2024 роком, однак залишилася основним джерелом формування операційного прибутку. Водночас негативний вплив інших операційних доходів та витрат зменшився: їх частка скоротилася з –34,3 % до –19,6 %, що свідчить про певне покращення результатів іншої операційної діяльності.

Отже, протягом досліджуваного періоду основним джерелом формування прибутку від операційної діяльності був прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), частка якого перевищувала 100 %. Від’ємне значення частки інших операційних доходів та витрат свідчить про їх негативний вплив на фінансові результати підприємства, хоча у 2025 році цей вплив дещо зменшився. Загалом структура операційного прибутку характеризується високою залежністю підприємства від результатів основної діяльності.

Аналіз складу та динаміки прибутку до оподаткування має важливе значення для оцінки фінансових результатів діяльності підприємства, оскільки характеризує ефективність його господарської діяльності та відображає фінансовий результат, сформований до здійснення податкових відрахувань. Дослідження складу прибутку до оподаткування дає змогу визначити роль окремих джерел його формування, а аналіз динаміки – виявити тенденції змін та оцінити вплив різних факторів на рівень прибутковості. Результати такого аналізу дозволяють оцінити стабільність фінансового стану підприємства, виявити наявні резерви зростання прибутку та обґрунтувати напрями підвищення ефективності діяльності. З цією метою доцільно провести аналіз складу та динаміки прибутку до оподаткування підприємства за досліджуваний період. Аналіз складу та динаміки прибутку до оподаткування ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр. наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2. 6 – Аналіз складу та динаміки прибутку до оподаткування
ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року		2025 до 2024 року	
					у сумі	у %	у сумі	у %
1.	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	8 467	7 380	22 424	-1 087	-12,8	15 044	203,8
2.	Інші фінансові доходи та витрати, тис. грн.	-	-3547	-6738	-3 547	x	-3 191	90,0
3.	Інші доходи та витрати, тис. грн.	-	29	204	29	x	175	603,4
4.	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	8 467	3 862	15 890	-4 605	-54,4	12 028	311,4

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

За результатами аналізу складу та динаміки прибутку до оподаткування встановлено, що у 2024 році порівняно з 2023 роком його величина скоротилася на 4 605 тис. грн, або на 54,4 %, і становила 3 862 тис. грн. Основною причиною такого зниження стало зменшення прибутку від операційної діяльності на 1 087 тис. грн (12,8 %), а також виникнення від’ємного сальдо інших фінансових доходів та витрат у сумі 3 547 тис. грн. Незважаючи на наявність інших доходів та витрат у розмірі 29 тис. грн, їх вплив на загальний фінансовий результат був незначним.

У 2025 році спостерігається суттєве покращення фінансових результатів підприємства. Прибуток до оподаткування зріс на 12 028 тис. грн, або у 3,1 раза, і досяг 15 890 тис. грн. Позитивна динаміка зумовлена насамперед значним зростанням прибутку від операційної діяльності на 15 044 тис. грн, або на 203,8 %. Водночас негативний вплив інших фінансових доходів та витрат посилюється, оскільки їх від’ємне значення збільшилося на 3 191 тис. грн, проте це було компенсовано зростанням інших доходів та витрат на 175 тис. грн.

Отже, упродовж досліджуваного періоду динаміка прибутку до оподаткування була нестабільною: після суттєвого скорочення у 2024 році підприємству вдалося у 2025 році не лише відновити втрачені позиції, а й забезпечити значне зростання фінансового результату. Це свідчить про підвищення ефективності основної діяльності підприємства та зміцнення його прибутковості, незважаючи на негативний вплив інших фінансових операцій.

Аналіз структури прибутку до оподаткування є важливим етапом дослідження фінансових результатів підприємства, оскільки дає змогу визначити співвідношення окремих складових, що формують кінцевий фінансовий результат до сплати податків. Вивчення структури прибутку дозволяє оцінити роль прибутку від операційної діяльності, фінансових результатів від інших видів діяльності, а також виявити їх вплив на загальний рівень прибутковості підприємства. Такий аналіз сприяє виявленню основних джерел формування прибутку, оцінці ефективності господарської діяльності та визначенню резервів підвищення фінансових результатів. У зв'язку з цим доцільно провести аналіз структури прибутку до оподаткування підприємства за досліджуваний період з метою оцінки змін у співвідношенні його складових та встановлення їхнього впливу на формування кінцевого фінансового результату. Аналіз структури прибутку до оподаткування ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр. наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз структури прибутку до оподаткування
ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від	
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року	2025 до 2024 року
1.	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	100	191,1	141,1	91,1	-50,0
2.	Інші фінансові доходи та витрати, тис. грн.	-	-91,9	-42,4	-91,9	49,5

3.	Інші доходи та витрати, тис. грн.	-	0,8	1,3	0,8	0,5
	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	100	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

Аналіз структури прибутку до оподаткування підприємства за 2023–2025 рр. показав, що його формування переважно залежало від результатів операційної діяльності.

У 2024 році частка прибутку від операційної діяльності становила 191,1 % прибутку до оподаткування, що на 91,1 в.п. більше порівняно з 2023 роком. Така ситуація пояснюється наявністю значних від’ємних результатів від фінансової діяльності, частка яких склала –91,9 %. Водночас інші доходи та витрати мали незначний позитивний вплив на фінансовий результат, формуючи лише 0,8 % прибутку до оподаткування.

У 2025 році частка прибутку від операційної діяльності зменшилася до 141,1 %, тобто на 50,0 в.п. порівняно з 2024 роком, проте залишилася основним джерелом формування прибутку до оподаткування. Негативний вплив інших фінансових доходів та витрат скоротився: їх частка зменшилася з –91,9 % до –42,4 %, що свідчить про покращення результатів фінансової діяльності підприємства. Частка інших доходів та витрат зросла з 0,8 % до 1,3 %, однак їх вплив на загальний фінансовий результат залишався несуттєвим.

Отже, протягом досліджуваного періоду вирішальним фактором формування прибутку до оподаткування був прибуток від операційної діяльності. Від’ємне значення частки фінансових доходів та витрат свідчить про негативний вплив фінансової діяльності на кінцевий результат підприємства, проте у 2025 році цей вплив значно зменшився. Загалом структура прибутку до оподаткування характеризується домінуванням результатів основної діяльності та поступовим покращенням фінансових результатів від неопераційної діяльності.

Аналіз ефективності використання прибутку є важливим напрямом оцінки результативності діяльності підприємства, оскільки дозволяє визначити, наскільки раціонально та продуктивно використовуються отримані фінансові ресурси. Ефективне використання прибутку забезпечує розширення масштабів діяльності, зміцнення фінансового стану підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та створення умов для подальшого розвитку. Проведення такого аналізу дає змогу оцінити рівень прибутковості діяльності, виявити тенденції зміни відповідних показників, визначити резерви підвищення ефективності використання прибутку та обґрунтувати напрями вдосконалення фінансової політики підприємства. У зв'язку з цим доцільно здійснити аналіз ефективності використання прибутку підприємства за досліджуваній період з метою оцінки результативності його господарської діяльності та виявлення можливостей подальшого зростання прибутковості.

Аналіз ефективності використання прибутку ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр. наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз ефективності використання прибутку
ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2023-2025 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
		2023	2024	2025	2024 до 2023 року		2025 до 2024 року	
					у сумі	у %	у сумі	у %
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	1 211 065	1 187 617	1 689 670	-23 448	-1,9	502 053	42,3
2.	Валовий прибуток	31 358	32 105	54 129	747	2,4	22 024	68,6
3.	Коефіцієнт валового прибутку	0,026	0,027	0,032	0	4,4	0	18,5
4.	Прибуток від операційної діяльності	8 467	7 380	22 424	-1 087	-12,8	15 044	203,8
5.	Коефіцієнт операційного прибутку	0,007	0,006	0,013	0	-11,1	0	113,6

6.	Чистий прибуток (збиток)	6 943	2 757	12 351	-4 186	-60,3	9 594	348,0
7.	Коефіцієнт чистого прибутку	0,006	0,002	0,007	0	-59,5	0	214,9

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

За результатами аналізу ефективності використання прибутку встановлено, що у 2024 році порівняно з 2023 роком діяльність підприємства характеризувалася погіршенням показників прибутковості. Чистий дохід від реалізації продукції скоротився на 23 448 тис. грн, або на 1,9 %, при цьому валовий прибуток зріс лише на 747 тис. грн (2,4 %), що сприяло незначному підвищенню коефіцієнта валового прибутку до 0,027. Водночас прибуток від операційної діяльності зменшився на 1 087 тис. грн, або на 12,8 %, а коефіцієнт операційного прибутку знизився на 11,1 %. Найбільш суттєвим було скорочення чистого прибутку на 4 186 тис. грн, або на 60,3 %, унаслідок чого коефіцієнт чистого прибутку зменшився з 0,006 до 0,002.

У 2025 році підприємство значно покращило результати своєї діяльності. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 502 053 тис. грн, або на 42,3 %, валовий прибуток збільшився на 22 024 тис. грн (68,6 %), а коефіцієнт валового прибутку підвищився на 18,5 %. Прибуток від операційної діяльності зріс на 15 044 тис. грн, або на 203,8 %, що зумовило зростання коефіцієнта операційного прибутку на 113,6 %. Найвищі темпи приросту характерні для чистого прибутку, який збільшився на 9 594 тис. грн, або у 3,5 рази, а коефіцієнт чистого прибутку зріс на 214,9 % і досяг 0,007.

Отже, упродовж досліджуваного періоду ефективність використання прибутку підприємства була неоднорідною. Після погіршення показників у 2024 році у 2025 році спостерігалася істотне підвищення результативності діяльності, що проявилася у зростанні обсягів реалізації, збільшенні всіх видів прибутку та покращенні показників рентабельності. Це свідчить про підвищення ефективності використання прибутку та зміцнення фінансового стану підприємства.

2.3. Факторний аналіз прибутку підприємства

Прибуток виступає ключовим джерелом зростання ринкової вартості підприємства, важливим чинником задоволення соціальних потреб суспільства та одним із засобів забезпечення фінансової стійкості підприємства, знижуючи ризик його банкрутства [Ганжа, с. 35]. Цей показник відображає результати господарської діяльності та сигналізує про необхідність реалізації заходів, спрямованих на зменшення собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва й реалізації, розширення товарного асортименту та вдосконалення цінової політики.

Для формування об'єктивної оцінки ефективності управління прибутком і виявлення резервів його зростання важливо дослідити взаємозв'язок прибутку з факторами, що впливають на його формування. Саме тому виникає необхідність проведення факторного аналізу. Його метою є визначення характеру впливу окремих факторів на результативний показник, а також виявлення невикористаних можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства.

У економічній науці під факторами розуміють умови, причини та рушійні сили, що зумовлюють розвиток економічних процесів і явищ. Їх вплив проявляється через систему економічних показників, які характеризують певні економічні категорії та мають кількісне й якісне вираження [Ганжа, с. 36].

Основним завданням факторного аналізу є відбір, класифікація та систематизація факторів з метою забезпечення комплексного й системного дослідження їх впливу на результативний показник. Наступним етапом є встановлення форми залежності між результативним і факторними показниками шляхом побудови факторної моделі, яка за потреби може бути деталізована через фактори вищих порядків. Завершальним етапом аналізу є проведення розрахунків за побудованою моделлю та визначення кількісного впливу кожного фактора на зміну результативного показника.

Одним із розповсюджених методів аналізу є метод ланцюгових підстановок.

Модель прибутку від реалізації продукції, складена з дезагregованих факторів, представлена в наступній моделі:

$$ПР = Ч \cdot ФВ \cdot ФО \cdot Рп, \quad (2.1)$$

де ПР – прибуток від реалізації продукції;

Ч – середня чисельність працівників промислово-виробничого персоналу;

ФВ – фондovіддача (ЧД/Ф);

ФВ – фондоозброєність (Ф/Ч);

Рп – рентабельність продаж (ПР/ЧД);

Ф – середньорічна вартість основних засобів.

У розгорнутому вигляді цю модель можна представити так:

$$ПР = Ч \cdot \frac{ЧД}{Ф} \cdot \frac{Ф}{Ч} \cdot \frac{ПР}{ЧД} \quad (2.2)$$

Метод ланцюгових підстановок. Проілюструємо практичне застосування викладеного вище підходу до побудови мультиплікативної моделі прибутку підприємства з метою її факторного фінансово-економічного аналізу за два періоди – базисний і звітний.

Абсолютна величина факторних приростів прибутку на основі цієї моделі розраховується за такими формулами:

$$\Delta ПР_{\text{ч}} = \Delta Ч \cdot ФВ_0 \cdot ФО_0 \cdot Рп_0; \quad (2.3)$$

$$\Delta ПР_{\text{фв}} = Ч_1 \cdot \Delta ФВ \cdot ФО_0 \cdot Рп_0;$$

$$\Delta ПР_{\text{фо}} = Ч_1 \cdot ФВ_1 \cdot \Delta ФО \cdot Рп_0;$$

$$\Delta ПР_{\text{рп}} = Ч_1 \cdot ФВ_1 \cdot ФО_1 \cdot \Delta Рп;$$

$$\Delta ПР_{\text{рп}} = \Delta Ч + \Delta ФВ + \Delta ФО + \Delta Рп.$$

Розрахунок впливу розглянутих факторів на прибуток від реалізації продукції в 2024-2025 рр. наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Дані для факторного аналізу ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2024-2025 рр.

№ з/п	Показники	Позначення	Роки		Відхилення (+,-) 2024 до 2025 року	
			2024	2025	(+, -) тис. грн.	(+, -) тис. грн.
1.	Чистий дохід від реалізації послуг, тис. грн.	ЧД	1 187 617	1 689 670	502 053	42,3
2.	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	ПСП	1177709	1662841	485 132	41,2
3.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	Ф	13084	24948	11 864	90,7
4.	Фондовіддача, грн. / грн.	ФВ	90,77	67,73	-23	-25,4
5.	Фондоозброєність, тис. грн. / особу	ФО	204,44	297,00	93	45,3
6.	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	Ч	64	84	20	31,3
7.	Рентабельність продаж, %	Рп	0,83	1,59	0,75	90,3
8.	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	ПР	9 908	26 829	16 921	170,8

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємства

Загальний та часткові відносні прирости прибутку визначаються шляхом відношення відповідних абсолютних приростів до базового значення результативного показника ($ПР_0 = 9\,908$ тис. грн) з подальшим множенням отриманого результату на 100 %. Таким чином, можна оцінити вплив окремих факторів на зміну прибутку у відносному вираженні. Зокрема, загальний відносний приріст прибутку підприємства становить:

$$\Delta ПР / ПР_0 \times 100 \quad (2.4)$$

Результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку від реалізації продукції підприємства за факторами за методом ланцюгових підстановок представлені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Результати факторного аналізу прибутку від реалізації продукції за методом ланцюгових підстановок
ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ» за 2024-2025 рр.

Показники	Абсолютний приріст, тис. грн.	Відносний приріст, %
Зміна обсягу прибутку від реалізації продукції за рахунок змін:	16 921	170,8
– середньої чисельності працівників промислово-виробничого персоналу	3096,25	31,3
– фондівдачі основних засобів	-3301	-33,3
– фондоозброєності	4393	44,3
– рентабельності продаж	12732	128,5
– усіх факторів	16921	170,8

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємств

Отримані результати факторного аналізу свідчать, що в досліджуваному 2025 році обсяг прибутку від реалізації продукції збільшився на 16 921 тис. грн, або на 170,8 % порівняно з 2024 роком. Найбільший позитивний вплив на зростання прибутку справило підвищення рентабельності продажів, за рахунок чого прибуток зріс на 12 732 тис. грн, або на 128,5 %. Це свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності підприємства та покращення співвідношення між доходами і витратами.

Суттєвим чинником зростання прибутку також стало збільшення фондоозброєності праці, що забезпечило приріст прибутку на 4 393 тис. грн, або 44,3 %. Позитивний вплив мало й зростання середньої чисельності промислово-виробничого персоналу, яке сприяло збільшенню прибутку на 3 096,25 тис. грн, або 31,3 %.

Водночас негативний вплив на фінансовий результат справило зниження фондівдачі основних засобів. Через погіршення ефективності

використання основних засобів підприємство недоотримало 3 301 тис. грн прибутку, що відповідає зменшенню результативного показника на 33,3 %.

Наочно це можна побачити на рис. 2.2.

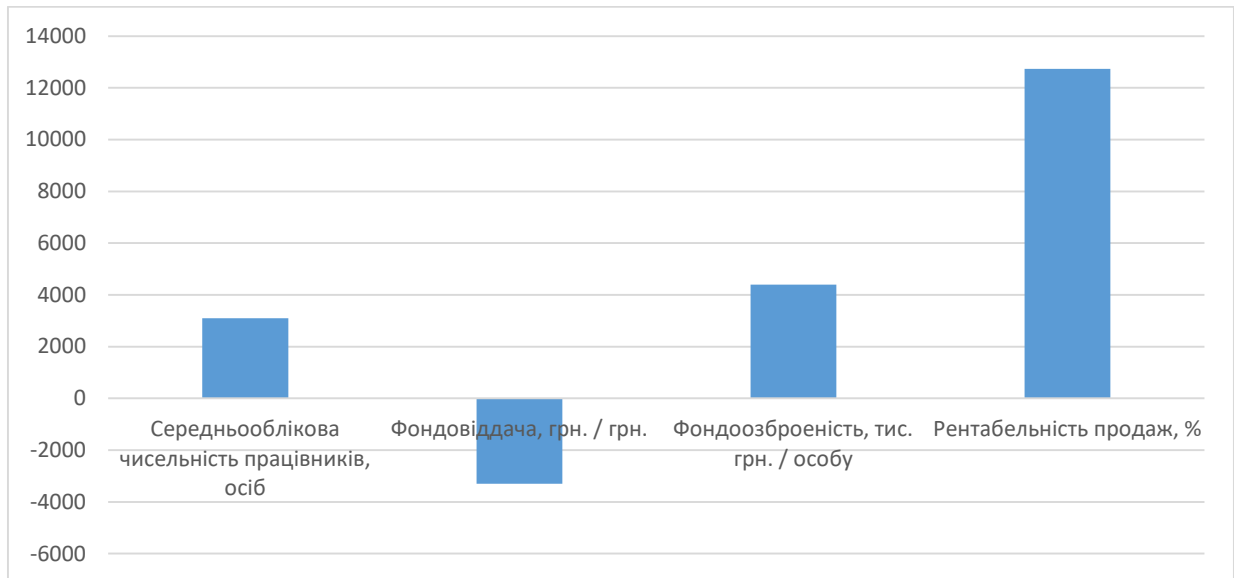


Рисунок 2.2 – Результати впливу факторів на зміну прибутку від реалізації продукції ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ»

Джерело: побудовано автором

Таким чином, основними факторами зростання прибутку підприємства стали підвищення рентабельності продажів, покращення забезпеченості працівників основними засобами та збільшення чисельності персоналу.

РОЗДІЛ 3. РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

За умов ринкової економіки прибуток є одним із ключових показників ефективності будь-якої компанії. Він ілюструє фінансові результати її діяльності та слугує основним ресурсом для подальшого розвитку виробництва. Забезпечення стабільного зростання прибутків має стратегічне значення для кожного суб'єкта господарювання. Це питання особливо важливе для підприємств харчової промисловості, функціонування яких істотно залежить від коливань цін на сировину, змін купівельної спроможності населення та рівня конкуренції на ринку.

На підставі зробленого аналізу розрахунку факторів, які впливали на прибуток підприємства, розрахуємо резерви зростання прибутку від операційної діяльності ТОВ «МИКОЛАЇВМОЛПРОМ», що наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Резерви зростання прибутку ТОВ МИКОЛАЇВМОЛПРОМ від операційної діяльності

Фактори, які вплинули на зміну прибутку від операційної діяльності	Сума, тис. грн.	У відсотках, %
Зміни фондівддачі	3301	24,5
Зміни адміністративних витрат	2 667	19,8
Зміни витрат на збут	2 436	18,1
Зміни інших операційних витрат	1 877	13,9
Зміни інших фінансових витрат	3 191	23,7
Разом	13 472	100,0

Джерело: складено автором за фінансовою звітністю підприємств

Результати факторного аналізу свідчать, що сукупний вплив досліджуваних факторів забезпечить зміну прибутку від операційної діяльності на 13 472 тис. грн. Найбільший вплив на формування цього результату мали зміни фондівддачі та інших фінансових витрат, частка яких у загальному прирості становила відповідно 24,5 % та 23,7 %. Це свідчить про

вагоме значення ефективності використання основних засобів і рівня фінансових витрат для формування операційного прибутку підприємства.

Суттєвий вплив також мали зміни адміністративних витрат, які забезпечать 19,8 % загальної зміни прибутку та витрат на збут із часткою 18,1 %. Крім того, зміни інших операційних витрат можуть вплинути на результат на 1 877 тис. грн, або 13,9 % від загального обсягу змін.

Таким чином, найбільш значущими факторами зміни прибутку від операційної діяльності стали фондівдача основних засобів та інші фінансові витрати. Отримані результати свідчать про необхідність подальшого підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, а також посилення контролю за адміністративними, збутовими та фінансовими витратами, що дозволить забезпечити подальше зростання прибутку підприємства та його рентабельності.

Для підприємств харчової промисловості, зокрема молокопереробної галузі, формування прибутку є складним і багатофакторним процесом. Він залежить від ефективності виробництва, ринкових умов, технологічної оснащеності, якості сировини, організації логістики, споживчих вподобань, рівня конкуренції тощо. На прикладі ТОВ «Миколаївмолпром» – одного з провідних молокопереробних підприємств півдня України – можна окреслити ключові. Ефективне формування прибутку на підприємстві є результатом системної взаємодії стратегічних, операційних та фінансових механізмів. У сучасних умовах господарювання підприємства молокопереробної галузі, зокрема ТОВ «Миколаївмолпром», стикаються з необхідністю адаптації до змін зовнішнього середовища, посилення конкуренції, нестабільності сировинного забезпечення та коливань попиту. Відтак, формування і зростання прибутку має базуватись на поєднанні традиційних та інноваційних управлінських підходів.

Одним із ключових напрямів формування прибутку є збільшення обсягів реалізації продукції. Зростання продажів прямо пропорційно впливає на виручку підприємства. Для досягнення цього підприємству необхідно

забезпечити стабільне постачання якісної сировини, ефективну логістику та підтримання високого рівня попиту. Вихід на нові регіональні ринки, розвиток торговельної мережі, а також активізація онлайн-каналів збуту є важливими інструментами розширення комерційної присутності та підвищення дохідності.

Водночас значну роль у формуванні прибутку відіграє оптимізація виробничих витрат та зниження собівартості продукції. Зменшення витрат без втрати якості дозволяє підприємству підвищити рентабельність і зміцнити фінансову стабільність. Це досягається шляхом модернізації виробничого обладнання, впровадження енергоощадних технологій, автоматизації процесів, скорочення витрат сировини та оптимізації транспортно-логістичних витрат [17].

Раціональна цінова політика також виступає важливим чинником у системі прибуткоутворення. Ціноутворення має базуватись на ретельному аналізі структури витрат, рівня конкуренції, купівельної спроможності споживачів та еластичності попиту. Диференціація цін залежно від категорії продукції, ринкового сегмента чи каналу реалізації дозволяє ефективно управляти прибутком на різних рівнях комерційної діяльності [13].

Суттєвим резервом зростання прибутку є орієнтація на продукцію з високою доданою вартістю. У межах стратегії диверсифікації ТОВ «Миколаївмолпром» може спрямовувати ресурси на виробництво преміальних товарів – сирів, вершкового масла, органічних продуктів, спеціалізованого дитячого харчування та безлактозної продукції. Такі товари, як правило, характеризуються стабільним попитом і забезпечують вищу норму прибутку на одиницю реалізованої продукції. Формування прибутку також неможливе без ефективного управління фінансами, що включає раціональне використання обігових коштів, контроль дебіторської заборгованості, оптимізацію податкового навантаження, скорочення непродуктивних витрат та регулярний моніторинг фінансових показників. Такий підхід забезпечує зростання фінансової ефективності підприємства і дозволяє своєчасно

реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Не менш важливою складовою механізмів формування прибутку є інвестиційна діяльність та впровадження інновацій. Інвестиції в модернізацію технологічного парку, запуск нових продуктових ліній, цифровізацію облікових та управлінських процесів сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства. У довгостроковій перспективі це дозволяє формувати нові джерела доходу та забезпечити стійкий прибуток [13].

Окремої уваги заслуговує розвиток партнерства та довгострокової кооперації. Співпраця з постачальниками сировини, логістичними операторами, дистриб'юторами та роздрібними мережами дає змогу знизити рівень ризиків і сформувати передбачувану фінансову модель. У практиці ТОВ «Миколаївмолпром» це реалізується через систему довгострокових контрактів, розвиток франчайзингу, просування корпоративного бренду та посилення лояльності споживачів. Отже, шляхи формування прибутку на молокопереробному підприємстві включають комплекс заходів, спрямованих на збільшення обсягів продажу, оптимізацію витрат, ефективне управління цінами, орієнтацію на високорентабельну продукцію, фінансову дисципліну, інвестиції в інновації та стратегічне партнерство. Всі ці складові формують фундамент для стабільного прибутку та забезпечують стійкий розвиток підприємства у конкурентному середовищі.

З метою забезпечення стабільного розвитку ТОВ «Миколаївмолпром» та підвищення рівня його прибутковості доцільно впровадити низку стратегічних, виробничих і маркетингових заходів. У сучасних умовах високої конкуренції на ринку молочних продуктів ключовими факторами ефективності діяльності підприємства є оптимізація виробництва, диверсифікація асортименту, вдосконалення збутової політики та активна маркетингова діяльність. Передусім, значні резерви зростання прибутку криються у модернізації виробництва. Впровадження енергоефективного обладнання дозволить зменшити витрати на електроенергію, воду та інші

комунальні ресурси. Автоматизація окремих етапів технологічного процесу, зокрема фасування, маркування та контролю якості, сприятиме зменшенню втрат сировини, підвищенню точності обліку й продуктивності праці. Крім того, важливим напрямом є зменшення собівартості продукції. Це може бути досягнуто шляхом перегляду умов співпраці з постачальниками сировини та пакувальних матеріалів, впровадженням багаторівневої системи контролю витрат, а також підвищенням рівня утилізації побічних продуктів молочної переробки (зокрема, сироватки).

Захід перший. З метою нарощування обсягів реалізації підприємству доцільно розширити асортимент продукції з акцентом на товари з високою доданою вартістю: органічні молочні продукти, безлактозне молоко, йогурти з пробіотиками, функціональні напої, а також товари спеціального призначення (наприклад, для дитячого або дієтичного харчування). Також перспективним є запуск виробництва під приватними торговельними марками (Private Label) для роздрібних мереж, що дозволяє максимально використовувати наявні виробничі потужності навіть при зниженій маржі [14].

Захід другий. Ще одним напрямом підвищення прибутковості є оптимізація збутової політики. Доцільно розширити географію поставок, включивши не лише Миколаївську, а й сусідні області – Одеську, Херсонську, Кіровоградську. Участь у державних тендерах через систему Prozorro забезпечить підприємству стабільні канали реалізації, особливо в секторі бюджетних установ (дитячі садки, школи, лікарні). Важливо також активізувати співпрацю з HoReCa-сегментом (готельно-ресторанним бізнесом). З огляду на зростаючу популярність електронної комерції, варто звернути увагу на розвиток онлайн-продажів. Створення власного інтернет-магазину або партнерство з національними маркетплейсами (такими як Rozetka, Prom.ua, Zakaz.ua) дозволить розширити цільову аудиторію та залучити нових споживачів.

Захід третій. Окрему увагу слід приділити маркетинговій стратегії підприємства. Доцільним є позиціонування продукції як локальної,

свіжої, натуральної – з акцентом на її походження від українських фермерів. Підвищити впізнаваність бренду допоможуть участь у регіональних виставках, проведення дегустацій, акцій у торговельних мережах, співпраця з громадськими організаціями та місцевими ініціативами. Отже, системне впровадження зазначених заходів дозволить ТОВ «Миколаївмолпром» не лише підвищити прибутковість, а й зміцнити конкурентні позиції на ринку, сформувати позитивний імідж серед споживачів і забезпечити довгострокову економічну стабільність.

У сучасних умовах господарювання прибуток відіграє не лише роль основного показника результативності діяльності підприємства, а й виступає головним джерелом його фінансової стійкості та стратегічного розвитку. Проте ефективність роботи підприємства визначається не тільки обсягом отриманого прибутку, а й якістю його використання. Від того, як підприємство розпоряджається прибутком, залежить можливість модернізації виробництва, впровадження інновацій, розширення ринків збуту та забезпечення соціальних гарантій працівникам. Раціональне використання прибутку передбачає передусім його реінвестування у модернізацію основних засобів, оновлення технологічного обладнання, впровадження енергоощадних та автоматизованих виробничих рішень. Це дозволяє зменшити виробничі витрати, підвищити якість продукції та адаптуватися до змін попиту на ринку. Вкладення в інновації та розвиток нових видів продукції – таких як органічні молочні продукти, безлактозне харчування або преміум-сегмент – відкривають підприємству додаткові джерела доходу, забезпечуючи стабільне зростання прибутковості в довгостроковій перспективі.

Захід четвертий. Важливим напрямом є формування фінансових резервів, що дозволяють підприємству зберігати платоспроможність у періоди коливань ринку чи нестабільної економічної ситуації. Створення резервних фондів забезпечує оперативне реагування на непередбачувані обставини, включаючи сезонні коливання обсягів реалізації або підвищення вартості сировини. Паралельно підприємство має розглядати можливість

диверсифікації своєї діяльності, використовуючи частину прибутку на розвиток нових бізнес-напрямів. Для молокопереробної галузі це може означати розширення асортименту, запуск власної роздрібною мережі або фірмових магазинів, а також участь у суміжних аграрних проєктах. Такий підхід не лише знижує ризики, пов'язані зі змінами в основному сегменті ринку, а й підвищує загальну конкурентоспроможність підприємства.

Окреме місце в структурі ефективного використання прибутку займають інвестиції в людський капітал. Підвищення кваліфікації працівників, створення безпечних і комфортних умов праці, запровадження мотиваційних програм та соціального захисту є чинниками, що впливають на зростання продуктивності праці та зменшення плинності кадрів. У результаті підвищується якість управлінських та виробничих процесів, що позитивно позначається на фінансових показниках підприємства. Розширення маркетингової активності, розробка нових каналів збуту та просування бренду також мають бути пріоритетними напрямками використання прибутку. В умовах конкуренції саме ефективна маркетингова стратегія дозволяє збільшити продажі та сформувати лояльну споживчу аудиторію. Сюди можна віднести розробку рекламних кампаній, участь у спеціалізованих виставках, розвиток онлайн-продажів і брендового позиціонування [16].

Нарешті, ефективне використання прибутку передбачає управління фінансовими зобов'язаннями підприємства. Частину прибутку доцільно спрямовувати на зниження кредитного навантаження, погашення заборгованостей перед контрагентами, а також оптимізацію податкових витрат. Це дозволяє зменшити фінансові ризики, зберігати ліквідність і забезпечити стабільність грошових потоків. Таким чином, ефективне використання прибутку на підприємстві є результатом стратегічного планування, інноваційного підходу до виробничої діяльності, підвищення організаційної культури та вмілого фінансового менеджменту. Застосування вищезазначених підходів дозволяє молокопереробному підприємству не лише

зміцнити свої позиції на ринку, а й забезпечити сталий розвиток у майбутньому.

Аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «Миколаївмолпром» у 2025 році демонструє позитивні тенденції в розвитку підприємства. Зокрема, чистий дохід від реалізації продукції зріс з 1 187 617 тис. грн до 1 689 670 тис. грн (на 42,3 %), а чистий прибуток збільшився з 2 757 тис. грн до 12 351 тис. грн. Це свідчить про значне покращення ефективності виробничо-господарських процесів. Втім, поряд зі зростанням фінансових показників, було виявлено суттєві можливості для подальшого підвищення прибутковості. До цих резервів відносяться невикористані ресурси для скорочення витрат і збільшення доходів. Їх ефективно використання може позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства.

Одним із головних резервів є скорочення собівартості продукції. У 2025 році витрати на виробництво та реалізацію продукції становили 1 635 541 тис. грн, що перевищує 96,8 % чистого доходу компанії. Це свідчить про високу витратомісткість, яка потребує оптимізації для зниження витрат і підвищення рентабельності. Основну частину витрат компанії (94 % від всіх операційних витрат) становлять матеріальні витрати, які сягнули 1 128 306 тис. грн. Зважаючи на те, що молочна сировина є основним компонентом собівартості продукції, оптимізація процесів закупівлі, транспортування та переробки молока сприятиме значному підвищенню прибутковості. Ще одним ключовим резервом є поліпшення управління оборотними активами. Згідно з аналізом балансу, запаси підприємства за рік збільшилися зі 236 735 тис. грн до 337 983 тис. грн.

Надмірне накопичення товарних запасів може уповільнювати оборотність коштів і стримувати доступність фінансових ресурсів для операційної діяльності. Ефективніше планування закупівель і впровадження сучасних методів управління запасами дозволять вирішити цю проблему. Також значний потенціал має скорочення дебіторської заборгованості.

Протягом 2025 року борги покупців зросли з 209 489 тис. грн до 351 977 тис. грн, що фактично заблокувало частину обігових коштів підприємства. Більш ефективний контроль за розрахунками клієнтів може прискорити повернення коштів і покращити ліквідність. Позитивним моментом є збільшення вартості основних засобів підприємства з 13 279 тис. грн до 36 617 тис. грн протягом року. Це свідчить про модернізацію виробничих потужностей компанії, що створює передумови для підвищення продуктивності праці, скорочення витрат і збільшення обсягів виготовленої продукції.

У сучасних умовах нестабільності ринкового середовища для ТОВ «Миколаївмолпром» пріоритетним завданням є досягнення стабільного зростання прибутку через оптимізацію виробничо-господарської діяльності. Згідно з аналізом фінансових показників, у 2025 році підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 12 351 тис. грн, що на 9 594 тис. грн більше порівняно з попереднім роком. Однак, навіть за таких позитивних результатів, існують значні можливості для подальшого підвищення рентабельності. Одним із найперспективніших шляхів є зменшення матеріальних витрат. У 2025 році вони досягли 1 128 306 тис. грн і склали найбільшу частку в загальній структурі операційних витрат. Закупівля молочної сировини як основного компонента потребує вдосконалення системи співпраці з постачальниками, укладання довгострокових контрактів і посилення контролю за якістю продукції. Це не лише стабілізує постачання, а й сприятиме зниженню витрат.

Ще одна стратегічно важлива ініціатива – модернізація виробничого обладнання. Протягом 2025 року вартість основних засобів підприємства зросла завдяки впровадженню нових технологій, що вже сьогодні сприяє покращенню процесів. Подальше оновлення техніки дозволить скоротити витрати на енергоресурси, мінімізувати втрати сировини та підвищити продуктивність операцій. Іншою ключовою умовою для покращення фінансових показників є впровадження енергоощадних технологій.

Виробництво молочної продукції зазвичай пов'язане зі значними витратами на електроенергію для охолодження, пастеризації та зберігання товарів.

Сучасні автоматизовані системи, високоефективні холодильні установки та обладнання зі зниженим енергоспоживанням можуть істотно знизити витрати на енергоносії, підвищуючи рентабельність. Удосконалення управління запасами - ще один резерв підвищення прибутковості. Станом на кінець 2025 року обсяг запасів підприємства становив 337 983 тис. грн. Надлишкові запаси уповільнюють обіг оборотного капіталу та збільшують накладні витрати на зберігання. Впровадження сучасних логістичних систем, регулярний моніторинг залишків продукції та оптимізація поставок сировини дозволять ефективніше використовувати ресурси компанії. Скорочення дебіторської заборгованості є ще однією важливою задачею. На кінець 2025 року заборгованість клієнтів досягла 351 977 тис. грн, що свідчить про значне «заморожування» коштів.

Захід п'ятий. Для вирішення цієї проблеми підприємству необхідно розвивати систему знижок за своєчасну оплату, встановлювати кредитні ліміти для партнерів і посилити контроль за фінансовими розрахунками. Великі перспективи для нарощування доходів відкриває розширення асортименту продукції з акцентом на товари з високою доданою вартістю, такі як тверді сири, преміальні вершкові масла, йогурти, сиркові десерти та безлактозну продукцію. Орієнтація на поточні споживчі тенденції сприятиме не лише збільшенню доходів, а й посиленню конкурентоспроможності на ринку. Додатковим напрямом для зміцнення позицій є активізація маркетингової діяльності. Оптимальним рішенням буде використання сучасного цифрового маркетингу, активність у соціальних мережах, участь у спеціалізованих виставках і ярмарках.

ВИСНОВКИ

У результаті виконання кваліфікаційної роботи було досліджено теоретичні та практичні аспекти формування і використання прибутку підприємства, а також проведено аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Миколаївмолпром».

1. У процесі дослідження теоретичних засад прибутку встановлено, що прибуток є основним узагальнюючим показником ефективності господарської діяльності підприємства та відображає кінцевий фінансовий результат його роботи. Прибуток виступає джерелом фінансування виробничого, інвестиційного та соціального розвитку підприємства, забезпечує його фінансову стійкість, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість. Визначено, що ефективне управління прибутком є необхідною умовою стабільного функціонування та розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

2. Дослідження джерел і факторів формування прибутку дозволило встановити, що величина прибутку залежить від комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх факторів належать обсяги реалізації продукції, рівень витрат, ефективність використання основних засобів, продуктивність праці та оборотність оборотних коштів. До зовнішніх факторів належать рівень конкуренції, податкова політика держави, інфляційні процеси, кон'юнктура ринку та платоспроможність споживачів. Встановлено, що максимізація прибутку можлива лише за умови комплексного управління всіма факторами, які впливають на результати діяльності підприємства.

3. У результаті дослідження підходів до розподілу та використання прибутку встановлено, що ефективна система розподілу прибутку повинна забезпечувати оптимальне співвідношення між споживанням і накопиченням фінансових ресурсів. Визначено, що прибуток доцільно спрямовувати на розвиток виробництва, оновлення матеріально-технічної бази, формування резервного капіталу, поповнення оборотних коштів та стимулювання

персоналу. Рациональне використання прибутку створює передумови для довгострокового розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості.

4. Проведений аналіз діяльності ТОВ «Миколаївмолпром» показав, що підприємство є одним із представників молокопереробної галузі України та спеціалізується на виробництві масла, сирів, сухого молока та іншої молочної продукції. Дослідження основних показників фінансово-господарської діяльності засвідчило позитивні тенденції розвитку підприємства у 2025 році. Збільшення обсягів реалізації продукції, розширення матеріально-технічної бази та зростання кадрового потенціалу свідчать про активний розвиток підприємства та зміцнення його позицій на ринку молочної продукції.

5. Аналіз прибутку підприємства дозволив встановити позитивну динаміку фінансових результатів діяльності ТОВ «Миколаївмолпром». Незважаючи на тимчасове зниження окремих показників у попередньому періоді, у 2025 році підприємство суттєво покращило результати своєї діяльності. Зростання доходу від реалізації продукції супроводжувалося випереджаючим зростанням прибутку, що свідчить про підвищення ефективності господарювання та покращення системи управління витратами. Водночас дослідження показало необхідність подальшого вдосконалення використання основних засобів та оборотних активів.

6. За результатами факторного аналізу прибутку встановлено, що найбільший вплив на зміну прибутку підприємства мали показники фондоддачі, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат та фінансових витрат. Отримані результати свідчать про значний взаємозв'язок між ефективністю використання ресурсів підприємства та кінцевими фінансовими результатами його діяльності. Виявлено, що підвищення ефективності використання основних засобів і оптимізація витрат є важливими напрямками збільшення прибутковості підприємства.

7. У процесі дослідження визначено резерви зростання прибутку ТОВ «Миколаївмолпром» та обґрунтовано практичні заходи щодо їх реалізації. Основними напрямками збільшення прибутку визначено підвищення фондівдачі, оптимізацію адміністративних витрат, скорочення витрат на збут, зниження інших операційних та фінансових витрат. Реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити ефективність використання ресурсів підприємства, покращити фінансові результати діяльності та забезпечити подальше зростання прибутковості підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

Таким чином, поставлену в роботі мету досягнуто, а визначені завдання виконано в повному обсязі. Проведене дослідження підтвердило, що прибуток є ключовим показником ефективності діяльності підприємства, а використання виявлених резервів створює реальні можливості для подальшого розвитку та зміцнення конкурентних позицій ТОВ «Миколаївмолпром».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства. *Економіка і держава*. 2007. №4. С. 35-36.
2. Кошельок Г.В., Горлова О.П. Адаптація сучасного світового досвіду щодо підвищення прибутку торговельних підприємств. *Ринкова економіка:*

сучасна теорія і практика управління. 2023. Т. 22, Вип. 1 (53). С. 99-115.

3. Кошельок Г.В., Єгупов Ю.А., Тарасова Ю.А. Факторний аналіз витрат на збут підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2022. Вип. 2 (35). URL: https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/35_2022/18.pdf. DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.35-15>. (дата звернення: 04.05.2026).
4. Кошельок Г.В., Міндова О.І., Чернишова Л.В. Факторний аналіз рентабельності виробництва торговельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2124> DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-36> (дата звернення: 20.04.2026)
5. Кошельок Г.В., Янковий В.О. Факторний аналіз прибутку м'ясопереробного підприємства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2010. № 3 (53). Ч. 2. 122-127 с.
6. Янковий О. Г., Кошельок Г.В. Фактори формування прибутку підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 43. С. 298-305.
7. Бланк І. О. Управління прибутком підприємства. Київ : Ніка-Центр. 2007. 768. с.
8. Майборода О., Сукрушева Г., Куліш Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». 2017. № 10. С. 310.
9. Митяй О. В. Теоретичні основи формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах. *Ефективна економіка*. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=785> (дата звернення: 11.06.2025).
10. Блонська О. Прибуток торговельного підприємства, його роль та шляхи підвищення у сучасних умовах. *Науковий вісник*. № 16.7. С. 157.
11. Кононенко Ж. А., Вранчан К. Аналіз джерел формування прибутку підприємства. *Економічний простір*. 2021. № 174. С. 81–84.

12. Сябер Є. Фактори Формування прибутку підприємства. «Молодий вчений». 2018. № 6. С. 431–433.
13. Прибуток підприємства: основні напрямки використання. *osvita.ua*. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/17607/ (дата звернення: 11.06.2025).
14. Талавіра Є. В. Т., Рогів М. О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8401> (дата звернення: 16.06.2025).
15. Кузьо Н. Є., Косар Н. С., Малиха В. В. Дослідження тенденцій розвитку ринку молочних продуктів України та напрями активізації маркетингової діяльності на ньому виробників сиру. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2023. № 1. (9). С. 170–171.
16. ТОВ Миколаївмолпром – ТМ Pastoral. *Молочна продукція ТМ "Pastoral" - це якість, за яку ми відповідаємо*. URL: <https://pastoral.ua> (дата звернення: 16.06.2025).
17. Приватне акціонерне товариство "Миколаївмолпром". URL: <https://www.rada.com.ua/ukr/catalog/26450/> (дата звернення: 16.06.2025).
18. МИКОЛАЇВМОЛПРОМ. *YouControl*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/05409745/ (дата звернення: 16.06.2025).
19. Товариство з обмеженою відповідальністю "МИКОЛАЇВМОЛПРОМ". *Хостинг Україна*. URL: <https://www.ukraine.com.ua/egrpou/05409745/> (дата звернення: 16.06.2025).
20. Нечипоренко А. В. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_61 (дата звернення: 16.06.2025).
21. Поддєрьогін А. М., Бабяк Н. Д., Білик М. Д. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид. Вид. дім «Слово», 2018. 534 с.
22. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент. К.: Знання, 2013. 375 с.

23. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навчальний посібник. Житомир : ПП «Рута», 2018. 680 с.
24. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2020. 396 с.
25. Давидов Г. М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Знання, 2019. 487 с.
26. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. Київ : КНЕУ, 2018. 528 с.
27. Ковальов В. В. Фінансовий аналіз: методи та процедури. Київ : Знання, 2018. 560 с.
28. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2020. 654 с.
29. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник. Київ : КНЕУ, 2018. 699 с.
30. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2018. 536 с.
31. Павлишенко М. В. Теоретичні аспекти формування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки. Економіка та держава. 2021. № 4. С. 45–49.
32. Бондаренко О. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 5. С. 34–39.
33. Апопій В. В., Міщук І. П. Організація торгівлі : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 632 с.
34. Мазаракі А. А., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2018. 800 с.
35. Череп А. В. Управління фінансовими результатами підприємства : монографія. Київ : Кондор, 2020. 364 с.
36. Швець В. Я. Дивідендна політика підприємства та особливості її формування. Економіка та держава. 2022. № 8. С. 67–72.

37. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник. Київ : КНЕУ, 2018. 699 с.
38. Ковальчук Т. М. Фактори впливу на прибутковість підприємств торгівлі. Ефективна економіка. 2022. № 11. С. 82–87.
39. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : ПП «Рута», 2019. 912 с
40. Дикань Л. В. Управління фінансовими ресурсами підприємства : монографія. Харків : ХНЕУ, 2020. 312 с
41. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2020. 378 с.
42. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 304 с.