МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

_____
(підпис)
"___"_____2025 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: «Стратегічні напрями підвищення прибутку підприємства з виробництва соків в умовах непередбаченого середовища (на прикладі ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ")»

Виконавець:
студент факультету ФЕУП
_Старовик М.В.
_____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
_к.е.н., доцент_____
(науковий ступінь, вчене звання)
_Танасюк І.М._____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2026

ЗМІСТ

ВСТУП…… ……..….3

РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧЕНОГО СЕРЕДОВИЩА ……..…….…….6

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства, його види, та значення зростання для підприємства……..…….6

1.2. Принципи розробки стратегії підвищення прибутку підприємства в умовах непередбаченого зовнішнього середовища…..……9

1.3. Чинників, які впливають формування та використання прибутку підприємства……..…….13

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ТА ДИНАМІКИ ПРИБУТКУ ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ……16

1.1.Загальні характеристика ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ та аналіз динаміки основних показників діяльності за 2023-2025рр ……..... .16

2.2. Аналіз особливостей формування різних видів прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ за 2023-2025рр..… 29

2.3. Аналіз основних тенденцій ринку виробництва соків в Україні та СВОТ – аналіз ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» .39

РОЗДІЛ 3 . СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧЕНОГО СЕРЕДОВИЩА ……..……. ……46

ВИСНОВКИ……...57

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ……..……60

ВСТУП

Прибуток є однією з ключових економічних категорій, що характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства та має вирішальне значення для його стабільного функціонування і розвитку. Саме рівень прибутку визначає фінансові можливості суб'єкта господарювання, його здатність розширювати виробництво, здійснювати інвестиції та підвищувати конкурентоспроможність. Крім того, від обсягу отриманого прибутку залежать рівень оплати працівників, їх матеріального стимулювання, забезпечення виробничих потреб підприємства, а також надходження коштів до державного бюджету у вигляді податків та обов'язкових платежів.

Зміна економічної ситуації на ринку вимагає постійних дій щодо максимізації прибутку, враховуючі особливості функціонування кожної галузі, що особливо актуально для виробництва соків, де спостерігається високий рівень конкуренції між українськими та закордонними виробниками.

Отримання прибутку є обов'язковою умовою функціонування підприємства та основою фінансування його економічного розвитку. Прибуток визначає майбутню конкурентоспроможність підприємства на ринку, можливість впровадження сучасних інноваційних рішень, що особливо необхідно в умовах непередбаченого зовнішнього середовища. Саме тому, тема кваліфікаційної роботи край важлива та актуальна.

Зростання прибутку підприємства сприяє розширенню стратегічних можливостей компанії, зміцненню її ринкових позицій та підвищенню ділової активності і є визначальним чинником фінансової стабільності підприємства.

Метою даної роботи є визначення рівня та динаміки прибутку підприємства з виробництва соків ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023- 2025 рр. та розробка стратегії його зростання в умовах непередбаченого зовнішнього середовища.

Для досягнення визначеної мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити економічну сутність прибутку підприємства, його види, та значення зростання для підприємства;

- проаналізувати рівень та динаміку різних видів прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023- 2025 рр.

- визначити особливості формування чистого прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023- 2025 рр.;

- розглянути рівень, динаміку та проаналізувати основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023- 2025 рр.

- виявити та оцінити фактори, що вплинули на формування чистого прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ у 2023- 2025 рр.

- розробити стратегію зростання прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» та запропонувати заходи щодо її реалізації.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є рівень прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023- 2025 рр. та фактори, які його визначають.

Предметом дослідження розробка стратегії підвищення прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» в умовах непередбаченого середовища

Теоретичною основою роботи для кваліфікаційної роботи бакалавра є наукові праці вітчизняних і зарубіжних фахівців щодо особливостей формування прибутку підприємства, дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців з теорії прибутку та факторів, які на нього впливають, розробки стратегії зростання прибутку підприємства в умовах непередбаченого середовища .

Інформаційною базою для проведення дослідження кваліфікаційної роботи є: акти законодавчі та нормативно-правові з питань створення та функціонування підприємств, Міністерства фінансів України, статистичні матеріали Державної служби статистики України, офіційна звітність

У процесі досліджень використовувалися методи: логічного узагальнення (при формуванні висновків), табличні, графічні, аналізу економічних

показників, статистичні методи при здійсненні аналізу показників господарської діяльності ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023- 2025 рр

Практичне значення отриманих результатів. Матеріали та висновки даної кваліфікаційної роботи можуть бути використані ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» в стратегічному планах підприємства.

Обсяг і структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (34 найменування). Загальний обсяг роботи становить 64 сторінки комп'ютерного тексту, містить 20 таблиці та 9 рисунків.

РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧЕНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства, його види, та значення зростання підприємства

Перспективне існування підприємства не можливе без отримання прибутку, бо саме він є головним джерелом подальшого розвитку, забезпечує можливість адаптації до змінних умов середовища, збільшує фінансову стійкість та інвестиційну привабливість, то максимізація прибутку має бути першорядним завданням для сучасного підприємства. Прибуток створює умови для успішної життєдіяльності підприємства в складних умовах сьогодення, а його рівень залежить від ефективності стратегічного та оперативного керування.

Серед українських сучасних науковців питаннями прибутковості, визначення чинників впливу та пошуком шляхів збільшення прибутку на підприємствах різних форм діяльності, займалися С. Гавалешко, І. Кайтанський, В. Самофатова, В. Олійник, А. Макеєнко та ін. Але зміни середовища розвитку економіки та бізнесу з'являються призводять до нових викликів, проблем та створюють нові можливості щодо їх вирішення, вимагає додаткових досліджень та пошуку нових поглядів на чинники, які впливають на прибуток підприємств, та розробки нових підходів до управління цими чинниками[8, с. 150].

Підприємство, що займається виробничою діяльністю, головну частину прибутку має від збуту продукції та визначає прибуток за різницю між отриманою виручкою та повною собівартістю продукції. Таким чином, успішне функціонування підприємства та його економічно-фінансовий стан прямо залежать від рівня прибутку кожного виду реалізованої продукції.

Серед науковців виникають різні думки щодо економічної сутності поняття прибутку, визначення особливостей формування прибутку в процесі його

операційної діяльності з огляду на мікро-середовище підприємства та макрорівень[16].

Еволюція трактування сутності прибутку в українській науковій думці відбувалася у відповідності до тенденцій розвитку економічної науки.
Сьогодні українські економісти та дослідники такі як Мочерний С.В., Гетьман О. О., Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О., Майборода О. Є., Андрусь О. І. розглядають прибуток в контексті сучасних економічних теорій та парадигм. Це включає в себе аналіз прибутковості підприємств, роль прибутку у стимулюванні інвестицій та інновацій, а також вивчення впливу прибутку на рівень соціально-економічного розвитку країни[16].

Загалом, еволюція трактування сутності прибутку в українській науковій думці відбувалася в контексті ринкової економіки та світових економічних тенденцій. А в сучасної концепції прибуток розглядається як винагорода за різноманітні фактори, такі як: ризик, інновації, монопольна влада тощо. Прибуток визначають в залежності від цих підходів розрахунку таких, як: маржинальний підхід, теорію агентства, теорію імперфектної конкуренції та інш. Соціальна відповідальність підприємств, нерівність доходів, екологічна стійкість ці виклики вимагають переосмислення традиційного розуміння прибутку та його ролі в економіці, а прибуток за цією системою визначається через економічну вигоду від екологічних інвестицій, таку як: зменшення витрат на енергію, підвищення продуктивності та ринкову конкурентоспроможність, а також підвищення репутації та вартості підприємства в очах споживачів[16].

Важливість показника прибутку яскраво підкреслюється в роботі С. М. Онисько та М. П. Лизака, де визначається , що прибуток є найголовнішою метою та основним індикатором ефективної діяльності підприємства, яке функціонує в сучасних ринкових умовах, безпосередньо впливає на фінансовий стан суб’єкта господарювання та виступає захисним механізмом від банкрутства, а також забезпечує фінансування внутрішніх потреб і подальшого його розвитку, а в умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності,

оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал[12].

Розрізняють різні види прибутку. Відповідно до економічного підходу відрізняють: прибуток (фінансовий результат від діяльності) - кінцевий результат всіх видів діяльності; прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства - різниця між фінансовим результатом до оподаткування і податком на прибуток, чистий прибуток - різниця між прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства та штрафними санкціями щодо підприємства.

Відповідно до бухгалтерського підходу розрізняють: прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - різниця між валовими доходами і валовими витратами (разом з амортизаційними відрахування); прибуток від звичайної діяльності - різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування і податком на прибуток; чистий прибуток - сума прибутку від звичайної діяльності і надзвичайних доходів (витрат). В наукової літературі існують різні підходи до класифікації видів прибутку за різними критеріями (Табл.1.1.)

Табл.1.1.- Класифікація видів прибутку за різники критеріями

Критерій	Види прибутку
За потребами	загальний прибуток, валовий, торговельний, виробничий
За характером відбиття. в обліку підприємства;	бухгалтерський і економічний прибуток
За характером діяльності підприємства	прибуток від звичайної діяльності й прибуток від надзвичайних подій;
За основними видами господарських операцій підприємства	прибуток від реалізації продукції й прибуток від позареалізаційних операцій;
За основними видами діяльності підприємства	прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної й фінансової діяльності;

За складом елементів, що формують прибуток	маржинальний, валовий, чистий прибуток;
За досягнутим рівнем	низький, нормальний і високий прибуток підприємства;
За ступенем використання	нерозподілений і розподілений прибуток

Таким чином, прибуток є одним із найважливіших економічних показників діяльності підприємства, який характеризує результативність господарювання і є основним джерелом фінансового розвитку підприємства та забезпечує надходження коштів до бюджету держави. Ефективне управління прибутком є необхідною умовою стабільного функціонування та зростання будь-якого суб'єкта господарювання.

1.2. Принципи розробки стратегії підвищення прибутку підприємства в умовах непередбаченого зовнішнього середовища

Стратегічний напрям діяльності підприємства є результатом взаємодії зовнішніх ринкових альтернатив та обмежень, внутрішніх чинників, таких як ресурси, кваліфікація персоналу, управлінські рішення. Щодо вибору стратегії, то тут мають вплив безліч чинників таких, як технологічні зміни, вплив рівня конкурентів, потреби в залученні інвестицій, орієнтовний прибуток, фінансова здатність підприємства, визначення кваліфікаційних та управлінських якостей щодо їх достатності, щоб досягти успіху на ринку, диверсифікація закупівельних потреб, склад керівного персоналу і його мотивація, державні нормативні акти, зобов’язання підприємства перед кредиторами, суспільством або власниками, а також соціально-політичні та культурні чинники, що обмежують або розширюють поле для дій підприємства [8, с. 151].

Сучасні підходи до розробки стратегії збільшення прибутку мають вимагають негайного реагування на зміни зовнішнього середовища, урахуванням сучасного стану ринку на ринку та з використанням інтуїтивно-творчого, креативного підходу. Це пов'язано зі зростанням ризику в умовах невизначеності розвитку подій та наслідків [7, с. 251.В таких умовах, концептуальним напрямом стратегічного управління підприємства є цілеспрямоване формування нових ніш на основі інноваційних технологічних бізнес-моделей із застосуванням сучасного інструментарію дослідження зовнішнього середовища[7, с.252].

Ефективне управління підприємством є критично важливим для його стабільного розвитку та зростання прибутковості , а управлінські рішення, що приймаються керівництвом, значною мірою визначають успішність компанії Управління ефективністю діяльності господарюючого суб'єкта повинно засновуватись з урахуванням характерних рис розвитку конкурентного середовища, непередбаченості майбутнього, обумовленого стрімким розвитком подій, з використанням інноваційних інструментів дослідження зовнішнього середовища та формування адекватної відповіді з боку підприємства як адаптивного реагування на зміни[20].

Відповідно до дослідження, яке провела компанія Advanter Group за підтримки Центру розвитку інновацій, Офісу з розвитку підприємництва та експорту, національного проєкту Дія. Бізнес у співпраці з Мінекономіки, Мінфіном, Мінцифрою, Коаліцією бізнес-спільнот за модернізацію України було визначено основні проблеми, що заважають відновлюватися та розвивати бізнес (Табл. 1.2) .

Опитування тривало з 20 до 31 серпня 2024 року. Усього опитано 544 власників та CEO підприємств МСБ. Бізнес сигналізує про наявність трьох ключових проблем: непередбачуваність розвитку ситуації в країні (54,6%), непередбачувані дії держави (53,9%) та брак кваліфікованої робочої сили (52,4%). Дещо відстають від основних викликів брак платоспроможного попиту (44,9%) та відсутність достатнього капіталу (31,4%). Найбільш негативну

тенденцію має ситуація з трудовими ресурсами. Якщо в травні про цю проблему говорили 43,2% опитаних, то в серпні - 52,4%.[18].

Таблиця 1.2. - Основні проблеми, що заважають відновлюватися та розвивати бізнес

Характеристика	Значення
Непрогнозованість розвитку ситуації в Україні і світі	54,6%
Непередбачувані дії держави, що можуть погіршити стан бізнесу	53,9%
Відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників	52,4%
Відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів у країні	44,9%
Відсутність достатнього капіталу	31,4%
Демпінг конкурентів, зниження прибутковості на ринку	26,5%
Перешкоди з боку регуляторних та фіскальних органів	22,8%

Сучасне зовнішнє середовище підприємства виробника соків - це турбулентний та непередбачуваний нестабільний простір. Він характеризується невизначеністю, складністю, неоднозначністю, що вимагають від бізнесу миттєвої адаптації, гнучкості та постійного цифрового оновлення.

Збільшення прибутку в умовах непередбачуваного середовища вимагає переходу від жорсткого планування до гнучкості з використанням оперативної оптимізації витрат, диверсифікація ринків та продукції, впровадження штучного інтелекту в діяльність управлінців та автоматизації для зниження собівартості, а також управління ліквідністю.

Особливе місце для збільшення прибутку в умовах непередбаченості зовнішнього середовища займає оптимізація витрат та операційна ефективність діяльності підприємства, яка має спиратися на гнучке бюджетування, яке передбачає розгляд кожної статті витрат, не орієнтуюсь на минулий досвід, що дозволяє швидко виявляти необов’язкові витрати.

Не менш важливим є впровадження інноваційних рішень для автоматизації процесів, таких як інтеграція хмарних рішень та інструментів штучного інтелекту, що зменшує ручну працю і ризик людської помилки. Впровадження рішень для безперебійного живлення (сонячні панелі, акумулятори) страхує бізнес від втрат через відключення мережі.

Наступним напрямом збільшення прибутку в умовах невизначеності зовнішнього середовища є управління ціноутворенням та маржинальністю, яке передбачає динамічне ціноутворення за допомогою програмного забезпечення для коригування цін у реальному часі залежно від попиту, дій конкурентів та рівня інфляції. А також, аналіз прибутковості продуктів з метою активізації продажу товарів з найбільшою маржинальністю.

Диверсифікація ланцюгів постачання та укладання довгострокових угод з фіксованими цінами для уникнення шоків є результативним напрямом збільшення прибутку і дозволяє диверсифікувати ризики та відкрити нові ринки. Наприклад, транскордонна торгівля відкриває доступ до стабільнішої валютної виручки.

Оперативна ефективність з метою зростання прибутку передбачає збереження лояльності за рахунок впровадження програм лояльності, персоналізованих пропозицій та емоційного маркетингу.

Не менш важливим є дотримання фінансової дисципліни та аналітика та щоденний моніторинг надходжень та виплат є критичним для забезпечення платоспроможності компанії а також вчасне коригування фінансового результату щоб уникнути штрафів і оптимізувати податки.

Все це дозволяє сформувати результативну операційну стратегію збільшення прибутку, що дозволяє ефективного управляти ресурсами, процесами та технологіями для досягнення конкурентних переваг, забезпечуючи оптимальні обсяги виробництва, підвищення якості продукції та задоволення потреб споживачів при мінімізації витрат. Операційна стратегія збільшення прибутку являє собою детальний план дій, який визначатиме як підприємство буде використовувати свої ресурси для виробництва товарів та надання послуг

для максимізації прибутку, фокусуючись на внутрішніх процесах компанії[31, с. 84].

Таким чином, вибір необхідної стратегії збільшення прибутку підприємства розроблюється керівництвом на базі принципів роботи підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища, аналізу чинників, які окреслюють його стан, з урахуванням результатів висновків за аналізом діяльності та портфеля бізнесу.

1.3. Чинників, які впливають формування та використання прибутку підприємства

Якщо розглядати фактори, що впливають на формування прибутку можна розділити на дві категорії: по-перше, це фактори внутрішнього впливу, по-друге, – фактори зовнішнього впливу. Внутрішні фактори визначимо як умови, що склалися в межах самого підприємства і піддаються контролю безпосередньо самим підприємством і формуються під його впливом. Вони мають бути в прямій залежності від специфіки діяльності суб'єкта господарювання. На зовнішні фактори, підприємство безпосереднього впливу не має[6, с. 84].

Внутрішні чинники додатково діляться на виробничі, пов'язаних з наявністю та використанням всіх засобів, можливостей та ресурсів для виробництва та виходу продукції на ринок або невиробничі, до яких можна віднести комерційну діяльність підприємства[8, с. 151].

Ефективності поєднання внутрішніх факторів характеризує інтенсифікацію виробництва, а зовнішні чинники не мають прямої залежності від діяльності підприємства, до них відносяться природно-кліматичні умови, умови логістики, державний моніторинг цін, регулювання тарифів, відсотків, регулювання податкових ставок та пільг, штрафних стягнень та, звісно, конкуренція

на ринку товарів, і не залежать від функціонування підприємства, його організаційної структури чи сфери господарювання, проте мають суттєвий вплив на отриманий прибуток[8 , с. 151].

Фактори зовнішнього середовища пов'язані між собою рівнем сили, з якою зміна одного фактора впливає на інші складові. Варто виявити ще одні головні тенденції, взаємовплив цих факторів і збудувати тренди їхнього розвитку [11]

Значний вплив на зростання прибутку здійснює побудова системи ефективного управління прибутковістю, яка має бути побудована на основі наступних принципів (Табл. 1.3.)

Табл.1.3. Принципи ефективного управління прибутковістю

Принцип	Характеристика
Інтеграційний	Поєднання системи управління прибутком і загальної системи управління підприємством
Системність	Системність у вигляді основи формування управлінських рішень, яка має враховувати взаємовплив внутрішніх та зовнішніх факторів
Гнучкість	Реагування на швидкі зміни і вплив зовнішнього середовища під час аналізу фінансово-економічного стану підприємства
Варіабельність	Кількісна варіабельність під час формування управлінських рішень щодо формування та використання прибутку
Спрямованість	Векторність управління на визначення стратегічного орієнтиру розвитку підприємства

Розроблено автором на основі [6, с. 84]

Джерелами збільшення прибутку на виробничому підприємстві можуть бути: зниження собівартості продукції; диверсифікація виробництва; впровадження фінансового планування; зниження витрат; відкриття нових ринків

збуту; укріплення та створення нових конкурентних переваг; збільшення обсягів реалізованої продукції; продаж або здача в оренду невикористаного майна; впровадження новітніх технологій і обладнання на виробництві тощо [2, . 64].

Збільшення прибутку компанії відбувається при підвищенні мотивації співробітників, що активізує їх діяльність та підвищує продуктивність праці. Але цей фактор досягає максимального впливу при зростанні капітальних вкладень в основні засоби, впровадження нових технологій, автоматизації виробництва [2, с. 65].

Окремим напрямом зростання прибутку є збільшення цін на продукцію .

Таким чином, до основних чинників, що враховуються під час вибору стратегії можемо віднести: темпи зростання галузі, конкурентну позицію в ній суб'єкта господарювання, його мету, інтереси та позицію керівництва, наявність вільних фінансових грошей та ресурсів, кваліфікацію та досвід роботи персоналу, кредитні обов'язки підприємства, ступінь залежності від зовнішнього середовища, просторово-часовий чинник тощо.

Особливу увагу необхідно приділяти конкурентам, які працюють на тому самому ринку, та впливають на рішення щодо цін, асортименту та стратегії збільшення прибутку підприємства. Щоб залишатися конкурентоспроможним, підприємство має постійно аналізувати їх дії , знаходити унікальні пропозиції для споживачів, впроваджувати інновації і впроваджувати інноваційні рішення щодо просування продукції, її реалізації, пакування тощо.

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ТА ДИНАМІКИ ПРИБУТКУ ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ

1.1.Загальні характеристика ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ та аналіз динаміки основних показників діяльності за 2023-2025рр

ТОВ «Саратський завод продтоварів» вже понад 20 років активно працює на ринку продуктів харчування і є офіційним представником торгової марки «Квант». Місія підприємства полягає у виробництві натуральних, безпечних і екологічно чистих продуктів для здорового харчування, забезпечуючи споживачів продукцією найвищої якості. Завод популяризує ідеї здорового способу життя та соціального розвитку, тому вся продукція на 100% натуральна і не містить барвників чи консервантів[35].

На сьогодні підприємство пропонує широкий асортимент соків і нектарів із свіжих ягід та фруктів: граната, кизилу, ожини, журавлини, вишні, шипшини, чорноплідної горобини та інших. Продукція випускається в скляній тарі різних об’ємів - 0,3 л, 0,5 л, 1 л, 2 л, 3 л. Скло дозволяє застосовувати технології швидкої високотемпературної стерилізації та пастеризації, зберігаючи корисні речовини, вітаміни та смакові якості, а також подовжує термін зберігання. Крім того, споживачі можуть оцінити якість продукту візуально.

У 2013 році завод запустив у виробництво соки преміум-класу прямого віджиму під брендами «Містер Гранат» і «Гранатова долина», що дозволило розширити сегменти продажів та зміцнити позиції на ринку[35]..

Стабільність якості стала візитівкою ТМ «Квант». На виробництві впроваджено міжнародні стандарти управління якістю, харчовою безпекою та екологічним впливом. У 2014 році завод отримав сертифікати ISO 9001:2008 та ISO 22000:2005, що підтверджує відповідність міжнародним стандартам менеджменту якості та безпеки харчової продукції (ISO та HACCP). Продукція залишається повністю натуральною, без барвників і консервантів[35].

Соки та нектари ТМ «Квант» представлені у всіх регіонах України і експортуються до ЄС, Ізраїлю, США, Канади та Австралії під Private Label.

ТОВ «Саратський завод продтоварів» було зареєстровано 13 лютого 1996 року. Юридична адреса підприємства: вул. Чкалова, 37, смт Сарата, Одеської області, Саратського району.

Види діяльності за КВЕД:

- 10.32 Виробництво фруктових і овочевих соків (основний);
- 10.39 Інші види перероблення та консервування фруктів і овочів;
- 11.02 Виробництво виноградних вин;
- 11.03 Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Виробництво відповідає міжнародній системі стандарту якості ISO 9001, ISO ХАССР. В продукції, що випускається не використовуються барвники і консерванти. Соки та нектари торгової марки «Квант» представлені в усіх регіонах України, а також поставляються в країни Євросоюзу, Ізраїль, США, Канада та Австралію під Private lable. У серпні 2019 року виробничі потужності ТОВ «Саратський завод продтоварів» пройшли аудит відділу якості з боку торгової мережі «АТБ» [35]..

Лікувальні властивості плодів граната, шипшини, кизилу, айви були відомі в стародавньому Єгипті, античній Греції і Римі. Соки вироблені з цих плодів мають лікувальні властивості і користуються великою популярністю серед населення.

Соки та нектари виробляються зі свіжих ягід і фруктів і розливаються виключно в скляній тарі об'ємом 0,3 л, 0,5 л, 1л, 2л, 3л.Тільки скло не вступає в реакції з різними фруктовими кислотами і мікроорганізмами[35]. Властивості скла дозволяють використовувати технології швидкої високотемпературної стерилізації та пастеризації соку, що дає можливість збереження корисних речовин, вітамінів, а також смакових якостей продукту. Використання скляної

тари дозволяє в два-три рази збільшити термін зберігання, а споживачеві дозволяє візуально переконатися в якості продукту. Основні види продукції надано в табл. 2.1

Табл.2.1.-Основні види продукції ТОВ «Саратський завод продтоварів» [35].

Найменування продукції	Характеристика
«Містер Гранат»	
Сік гранатовий 100%,	Сік виготовлений з плодів граната шляхом прямого віджиму. У складі соку міститься 15 амінокислот, які потрібні для будівництва білкових з'єднань в організмі.
Сік гранатовий 100%	Іскристий сік гранатових зерен дуже багатий аскорбіновою кислотою, фруктовими кислотами та танинами. Гранатовий сік має високий вміст вітамінів С, В1 (0,05%), В2 (0,02%), Р (0,3%), мінеральних речовин (заліза, калію, кальцію, кремнію, фосфору і т.д.) , наявність яких сприяє зміцненню кровоносних судин, запобігає утворенню пухлин, розвитку атеросклерозу, шлункових запалень, а також є загальнозміцнюючим засобом.
Сік гранатовий з цукром	Сік виготовлений з плодів свіжих гранат з додаванням цукрового сиропу, як формувача смаку. Допускається природний осад.Харчова (поживна) цінність 100 г продукту:Вуглеводи - 10,0г. Містить комплекс мінералів і вітамінів.Енергетична цінність (калорійність): 43 \ 180Ккал \ кДж на 100г продукту.
Сік вишневий	Сік виготовлений з плодів вишні надає загальнозміцнюючий ефект. Його широко застосовують у народній медицині в якості дієтичного продукту, який сприяє поліпшенню апетиту і травлення, зменшує спрагу, має антисептичні та іншими корисними властивостями. У соку вишні міститься глюкоза, фруктоза (до 15%), пектин (до 11%), каротин, вітаміни В, С, Р, фолієва кислота, а також органічні кислоти, переважно лимонна, яблучна та інші. У соку вишні багато цінних мінеральних речовин, таких як мідь, калій, магній і залізо.
Нектар шипшини	Нектар шипшини містить майже весь набір вітамінів, але найбільше в ньому вітаміну С. Він регулює обмін речовин, підвищує імунітет організму.
Соус гранатовий НАРШАРАБ	Гранатовий соус є висококонцентрований натуральний сік граната, який не містить в своєму складі абсолютно ніяких консервантів або інших добавок

Розглянемо основні показники фінансово-господарчої діяльності ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ" за 2023-2025 рр., які надано у таблиці 2.2., що дозволяє оцінити поточний фінансово-господарський стан підприємства та визначити заходи для подальшого зростання його конкурентоспроможності й прибутковості.

За період 2023-2025рр. виручка підприємства мала стійку тенденцію до зростання. Обсяг реалізації продукції збільшився у 2024 році на 14,01 % відносно 2023 року, а у 2025 році на 39,44 % відносно 2024 року. В цілому виручка підприємства від реалізації продукції збільшилась за 2023–2025 рр. на 18 334 тис. грн, або на 58,97%, а найбільше зростання відбулося у 2025 році, коли ланцюговий темп зростання становив 139,44% (Табл.2.2).

Собівартість також зростала і загальне зростання склало 40,84%, що є нижчим за темп зростання виручки від реалізації продукції (58,97%), що свідчить про покращення ефективності діяльності підприємства. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції зменшилися з 0,72 грн у 2023 році до 0,64 грн. у 2025 році .Таким чином , за аналізований період витрати на 1 грн реалізованої продукції скоротилися на 11,4%, що є позитивною тенденцією та свідчить про зниження витратомісткості діяльності.

Зменшення витрат на 1 грн реалізованої продукції свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, підприємство витрачає менше коштів на виробництво і реалізацію одиниці продукції, що позитивно впливає на прибутковість діяльності підприємства. Зниження витрат на 1 грн реалізації з 0,72 грн. у 2023 р. до 0,64 грн у 2025 р. означає, що підприємство стало ефективніше виробляти продукцію і отримувати більше прибутку на кожну гривню виручки.

Таблиця 2.2.-Аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ" за 2023-2025 рр.

Найменування показника	Од. вим.	2023	2024	2025	Темп зростання 2025р. до 2023р. (в %)/ Відх.(в.п)
1	2	3	4	5	6
Виручка від реалізації продукції	тис. грн.	31089	35444	49423	158,97
- ланцюгові темпи зростання	%	X	114,01	139,44	X
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	22354	24058	31484	140,84
- ланцюгові темпи зростання	%	X	107,62	130,87	X
Витрати на 1грн. РП	Грн..	0,72	0,68	0,64	88,60
- ланцюгові темпи зростання	%	x	94,40	93,85	x
Чистий прибуток	тис. грн.	2100	1996	4130	196,67
- ланцюгові темпи зростання	%	X	95,05	206,91	X
Чисельність	осіб	28	25	27	96,43
- ланцюгові темпи зростання	%	X	89,29	108	X
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	570	543	965	169,30
- ланцюгові темпи зростання	%	X	95,09	178,04	X
Рентабельність продаж	%	6,75	5,63	8,36	1,60

Динаміка чистого прибутку ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ" за 2023-2025 рр. нерівномірною. У 2024 році прибуток скоротився на 4,95%, проте у 2025 році зріс більш ніж удвічі відносно 2023 року, темп зростання чистого прибутку відносно 2024 року склав 206,91%. Загалом за три роки прибуток збільшився на 96,67%. Наочно динаміку виручки реалізації товарів та рис. 2.1.

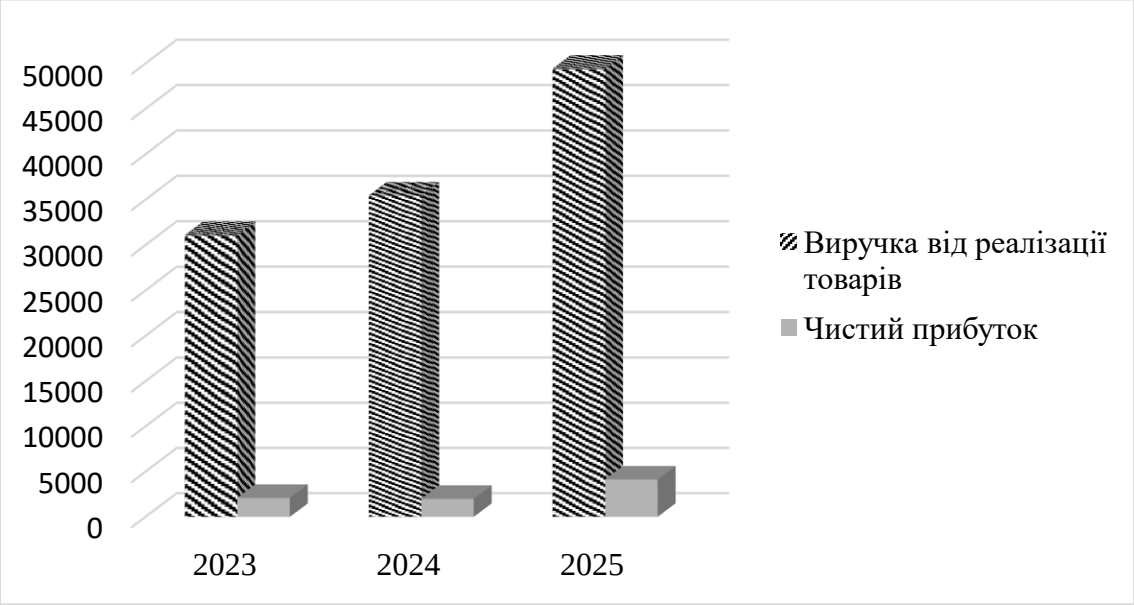


Рис.2.1. Порівняльна характеристика виручки від реалізації та чистого прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ»
за 2023-2025 рр.

Кількість персоналу у 2023 р. склала 28 осіб, у 2024 р. - 25 осіб, у 2025 р. - 27 осіб, відповідно порівняно з 2023 роком чисельність скоротилася на 3,57% або на 1 особу. Динаміка кількості персоналу та рівень заробітної плати негативно вплинуло на співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати (Табл. 2.3.).

Продуктивність праці постійно зростала протягом аналізуємого періоду і збільшилась майже в 1,65 рази за три роки. Ланцюговий темпв зростання у 2024 році відносно 2023 року склав 127,69%, а у 2025 році відносно 2024 року - 129,11% відповідно. Така динаміка свідчить про підвищення ефективності використання персоналу, оптимізацію процесів виробництва, що призвело до зростання обсягів виробництва.

Таблиця 2.3.-Аналіз рівня та динаміки показників оплати та продуктивності праці ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

Найменування показника	Од. вим.	2023	2024	2025	Темп зростання 2025р. до 2023р. (в %)
Продуктивність праці	тис. грн.	1 110,32	1 417,76	1 830,48	164,86
- ланцюгові темпи зростання	%	X	127,69	129,11	X
Витрати на оплату праці	тис. грн.	37,28	39,70	32,20	86,37
- ланцюгові темпи зростання	%	X	106,49	81,11	X

Але зростання продуктивності праці персоналу супроводжується зменшенням витрат на оплату праці, які у 2024 році зросли лише на 6,49 %, але в 2025 році різко знизилися на 18,89% порівняно з попереднім роком. В цілому, витрати на оплату праці в 2025 р. зменшилися на 13,63%. порівняно з 2023 роком.

Порівняння темпів зростання витратна оплату праці та продуктивності праці персоналу підприємства показує, що підприємство реалізувало більше продукції з меншими витратами на персонал, тобто ефективність використання трудових ресурсів суттєво підвищилась. А виробіток на 1 грн витрат на оплату праці зріс майже в 2 рази за три роки, що свідчить про суттєве підвищення ефективності праці. Така динаміка свідчить про оптимізацію трудових процесів**,** а також про ефективну кадрову політику (рис.2.2.).

В той же час, зниження витрат на оплату праці може бути результатом скорочення персоналу або збільшення навантаження на працівників. Це може

призвести до перевтоми та зниження якості продукції, то менеджменту та керівництву підприємства необхідно контролювати баланс між ефективністю і соціальною відповідальністю підприємства.

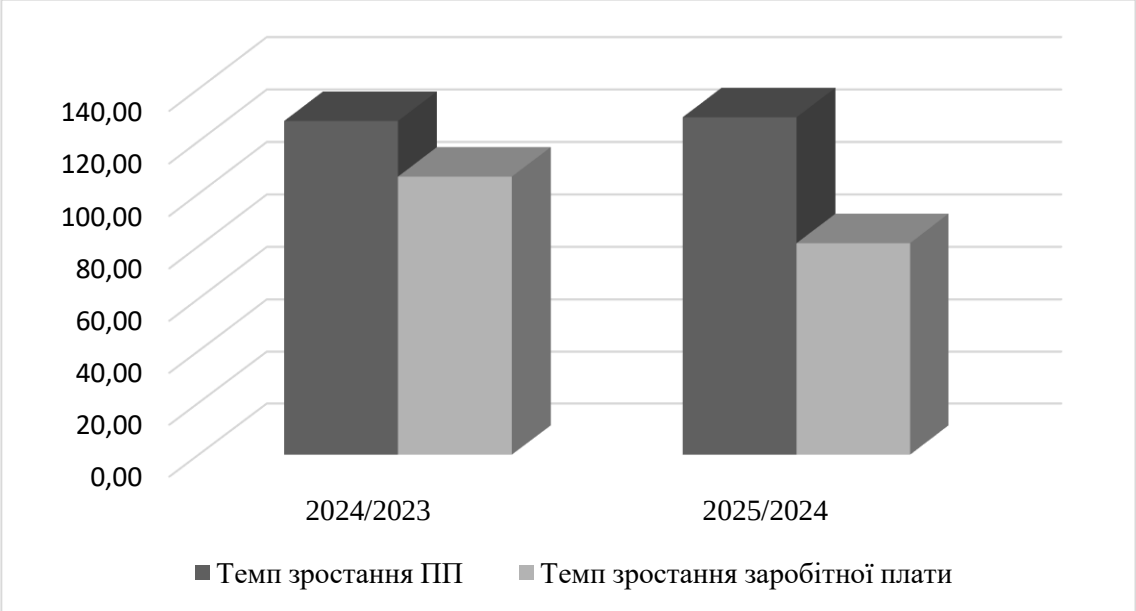


Рис.2.2. Порівняння темпів зростання витрат на оплату праці та продуктивності праці персоналу ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

Суттєвим фактором для зростання продуктивності праці є впровадження сучасних технологій та автоматизацію виробництва. Середньорічна вартість основних засобів зросла у 2025 році на 395 тис. грн або 69,3%, що свідчить про та розширення матеріально-технічної бази підприємства, але рівень зносу основних засобів дуже високий (Табл.2.6).

Первісна вартість основних засобів протягом досліджуваного періоду поступово зростала з 9472 тис. грн. у 2023р до 10036 тис. грн. у 2025р. За три роки приріст основних засобів становив 564 тис. грн або 5,95%. У 2024 році зростання було незначним (+0,34%), тоді як у 2025 році темп збільшення прискорився до 5,60%, що свідчить про здійснення підприємством інвестицій у виробничі потужності (Табл.2.4.).

Таблиця 2.4.-Стан та динаміка основних засобів
ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ" за 2023-2025 рр.

Показники	Од. вим.	2023	2024	2025	Темп зростання 2025р. до 2023р. (в %)
Первісна вартість основних засобів	тис. грн.	9472	9504	10036	105,95
Ланцюговий темп зростання	%	X	100,34	105,60	X
Залишкова вартість основних засобів	тис. грн.	570	543	965	169,30
Ланцюговий темп зростання	%	X	95,09	178,04	X
Знос основних засобів	тис. грн.	8902	8961	9071	101,90
Ланцюговий темп зростання	%	X	100,66	101,23	X
Коефіцієнт зносу		0,94	0,94	0,90	95,74
Ланцюговий темп зростання	%	X	100,0	95,74	X

За період з 2023-2025рр. показник зносу збільшився лише на 1,90%. Зростання зносу виникає внаслідок експлуатації обладнання. Однак темпи його збільшення значно нижчі за темпи зростання залишкової вартості, що свідчить про надходження нових або модернізованих основних засобів.

У 2025 році коефіцієнт зносу зменшився на 4,26% порівняно з 2023 роком. Така позитивна тенденція свідчить про певне оновлення основних засобів та підвищення технічного рівня виробництва. Разом з тим значення, рівень коефіцієнту зносу складає - 0,90 і є дуже високим, і свідчить , що близько 90% вартості основних засобів уже амортизовано, а отже значна частина обладнання є фізично та морально зношеною (Табл.2.4). Позитивним є те, що у 2025 році підприємство активізувало оновлення основних засобів, що підтверджується зростанням їх первісної та залишкової вартості та зниженням коефіцієнта зносу, але темп такого оновлення дуже низький.

Таблиця 2.5-Аналіз забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ" за 2023-2025 рр.

Показники	Од. Вим.	2021	2022	2023	Темп росту 2025р. до 2023р., в %
Виручка від реалізації товарів	тис. грн.	31089	35444	49423	158,97
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	570	543	965	169,30
Чисельність	осіб	28	25	27	96,43
Чистий прибуток	тис. грн.	2100	1996	4130	196,67
Фондоозброєність	тис. грн.	20,36	21,68	35,74	175,57
- ланцюгові темпи зростання	%	X	106,50	164,86	X
Фондовіддача	грн..	54,54	65,39	51,22	93,90
- ланцюгові темпи зростання	%	X	119,90	78,32	X
Фондорентабельність	Грн.	3,68	3,68	4,28	116,3
- ланцюгові темпи зростання	%	X	100	116,30	X

У 2023–2025 роках ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» суттєво покращило забезпеченість працівників основними засобами, про що свідчить зростання фондоозброєності на 75,57%., а кожен працівник підприємства забезпечений значно більшою кількістю виробничих засобів, ніж у базовому році.

Зниження фондовіддачі у 2025 році відносно 2023 року на 6,1% свідчить про необхідність підвищення рівня завантаження нового обладнання та більш повного використання наявних виробничих ресурсів. Зниження фондовіддачі пов'язане з тим, що темпи зростання вартості основних засобів (69,3%) перевищили темпи зростання виручки від реалізації продукції (58,97%). Отже,

підприємство здійснило значні інвестиції в нові основні засоби, нове обладнання ще не досягло повного рівня завантаження, а ефект від модернізації буде отримано в наступних періодах.

Зростання фондорентабельності на 16,3% у 2025 році відносно 2023року, що підтверджує ефективність інвестицій у виробничі потужності. Таким чином, використання основних засобів можна оцінити як ефективне, не зважаючи на високий ступень зносу, а їх оновлення є перспективний напрям подальшого розвитку підприємства.

Таблиця 2.6. - Вихідні дані для аналізу показників ліквідності ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

№ п/п	Найменування показників	2023 (Тис. грн.)	2024 (Тис. грн)	2025 (Тис.грн.)
1	Оборотні активи: всього	26693	32389	37886
3	Поточні зобов'язання всього	21500	25111	27967
4	Виробничі запаси	8908	11440	13189
5	Готова продукція	6694	7688	10328
6	Товари	-	-	-
8	Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
9	Гроші та їх еквіваленти	1051	551	267
10	Витрати майбутніх періодів	2,3	5,5	17
11	Інші оборотні активи	109	91	36

Аналіз показників ліквідності представлений у таблиці 2.7.

Підприємство здатне своєчасно погашати короткострокові борги за рахунок оборотних активів про що свідчить коефіцієнт поточної ліквідності , який протягом 2023–2025 рр. зріс з 1,24 до 1,35, і показує достатній рівень забезпеченості поточних зобов'язань оборотними активами.

Таблиця 2.7.-Аналіз показників ліквідності
ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

№	Показник	Нормативне значення	2023	2024	2025
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0...2…2,5	1,24	1,29	1,35
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0	0,52	0,53	0,51
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25...0…0,35	0,049	0,022	0,010

Коефіцієнт швидкої ліквідності коливається в межах 0,51–0,53 і є нижчим за рекомендоване значення і показує про значну залежність ліквідності від реалізації запасів та готової продукції.

Таблиця 2.8 - Вихідні дані для аналізу показників фінансової стабільності ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

№	Показник	2023 Тис. грн.	2024 Тис. грн.	2025 Тис. грн
1	Власний капітал	5966	8024	11088
2	Загальний підсумок балансу	27466	33136	39055
3	Довгострокові зобов'язання	-	-	-
4	Поточні зобов'язання всього	21500	25112	27967
5	Забезпечення майбутніх виплат і платежів			
6	Необоротні активи всього	773	747	1168
7	Оборотні активи всього	26693	32389	37886

Коефіцієнт абсолютної ліквідності має тенденцію до зниження: з 0,049 у 2023 році до 0,010 у 2025 році. Його значення суттєво нижче нормативного

рівня та показує недостатність грошових коштів для негайного погашення поточних зобов'язань.

Таблиця 2.9.- Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

№	Показник	Нормативне значення	2023	2024	2025
1	2	3		4	5
1	Коефіцієнт автономії	≥0,5	0,217	0,242	0,284
2	Коефіцієнт фінансової залежності	≤2,0	4,60	4,13	3,52
3	Коефіцієнт фінансового ризику	≤1,0	3,60	3,13	2,52
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2–0,5	0,87	0,91	0,89
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	≥0,1	0,195	0,225	0,262

Коефіцієнт автономії протягом 2023–2025 рр. зріс з 0,217 до 0,284, що свідчить про поступове зміцнення фінансової незалежності підприємства, проте його значення залишається нижчим за нормативний рівень 0,5, тому підприємство значною мірою залежить від залучених коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності знизився з 4,60 до 3,52, що є позитивною тенденцією, але його значення значно перевищує нормативне значення, що свідчить про високий рівень залежності від кредиторів.

Коефіцієнт фінансового ризику зменшився з 3,60 до 2,52, що показує, що на 1 грн. власного капіталу у 2025 році припадає 2,52 грн позикових коштів, а вівень ризику поступово знижується, однак залишається високим.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу перебуває на рівні 0,87–0,91, що свідчить про високу частку власних коштів у мобільній формі, що пояснюється тим, що підприємство має незначний обсяг необоротних активів порівняно з власним капіталом.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами перевищує нормативне значення та зріс з 0,195 до 0,262, що свідчить про достатній рівень покриття оборотних активів власними джерелами фінансування.Таким чином, фінансова стійкість ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023–2025 роках поступово покращувалася, про що свідчить зростання власного капіталу та покращення більшості коефіцієнтів.

ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» характеризується задовільною поточною ліквідністю, однак має низьку швидку та абсолютну ліквідність, підприємство здатне розраховуватися за поточними зобов'язаннями переважно за рахунок реалізації запасів і готової продукції, тоді як обсяг вільних грошових коштів є недостатнім. В той же час, підприємство залишається значно залежним від поточних зобов'язань, оскільки частка власного капіталу у структурі джерел фінансування є недостатньою.

У майбутньому доцільно посилити контроль за дебіторською заборгованістю та збільшити обсяг грошових активів для підвищення платоспроможності підприємства. Для підвищення фінансової стійкості доцільно нарощувати власний капітал за рахунок реінвестування прибутку та зменшувати залежність від короткострокових зобов'язань.

2.2. Аналіз особливостей формування різних видів прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ за 2023-2025рр.

Аналіз формування прибутку підприємства є ключовий етапом для розробки стратегії збільшення прибутку для забезпечення фінансової стабільності, оптимізації витрат та розкриття потенціалу розвитку компанії. Він дозволяє визначити, за рахунок витрат генеруються основні кошти, які можуть залишити підприємства для розвитку та масштабування бізнесу.

Валовий прибуток є одним із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства, оскільки характеризує фінансовий результат від основної діяльності до врахування адміністративних, збутових та інших операційних витрат.

Протягом 2023 –2025 років валовий прибуток ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» мав стійку тенденцію до зростання. У 2023 році його величина становила 8 735 тис. грн, у 2024 році – 11 386 тис. грн, а у 2025 році досягла 17 939 тис. грн.(Табл. 2.10).

Таблиця 2.10.- Аналіз формування валового прибутку
ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023-2025 рр.

Найменування показників	Од. вим.	2023	2024	2025	Темп зростання 2025р. до 2023р. В %
Чистий дохід від реалізації товарів	Тис.грн.	31089	35444	49423	158,97
Собівартість реалізованої продукції	Тис.грн.	22354	24058	31484	140,84
Валовий прибуток	Тис.грн.	8735	11386	17939	205,37
Ланцюговий темп зростання	%	X	130,35	157,55	X

Основною причиною такого зростання стало те, що темпи збільшення чистого доходу від реалізації продукції (158,97%) значно перевищували темпи зростання собівартості (140,84%). Це свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства та покращення контролю за витратами.

Ланцюговий темп зростання валового прибутку у 2024 році становив 130,35%, а у 2025 році – 157,55%, що свідчить про прискорення темпів зростання прибутковості основної діяльності.

Доходи підприємства є основним джерелом формування прибутку та характеризують масштаби його господарської діяльності, а аналіз структури та динаміки доходів дозволяє оцінити ефективність основної діяльності та роль інших

джерел надходжень. Розглянемо більш детально динаміку доходу ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр. (Табл.2.11).

Таблиця 2.11.- Динаміка доходу ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

Найменування показників	Од. Вим.	Значення показника			Темп зростання 2025р. до 2023 р.
		2023	2024	2025	
Чистий дохід від реалізації продукції	Тис.грн.	31089	35444	49423	158,97
Інші операційні доходи	Тис.грн.	73,9	129,0	68,4	92,56
Ланцюговий темп зростання	%	X	174,56	53,02	X
Інші фінансові доходи	Тис.грн.	-	-	-	-
Інші доходи	Тис.грн.	-	-	-	-
Разом чисті доходи	Тис.грн.	31163	35573	49491	158,82
Ланцюговий темп зростання	%	x	114,15	139,13	X

Як було розглянуто, основну частину доходів підприємства формує дохід від реалізації продукції. Зростання на 58,97 % за 2023-2025рр. свідчить про розширення обсягів виробництва та реалізації продукції, зміцнення позицій підприємства на ринку та зростання попиту на продукцію заводу.

Окрім доходу від реалізації продукції підприємство отримує інші операційні доходи, які становили у 2003р. - 73,9 тис. грн. у 2024 р. – 129,0 тис. грн., у 2025 р. – 68,4 тис. грн. У 2024 році їх обсяг збільшився на 74,56%, однак у 2025 році скоротився майже вдвічі порівняно з попереднім роком. У цілому за період 2023-2025рр. інші операційні доходи зменшилися на 5,5 тис. грн. або

7,44%. Але частка інших операційних доходів у загальній сумі доходів є незначною, тому їх зміна не мала суттєвого впливу на загальні результати діяльності підприємства.

У 2023–2025 роках підприємство не отримувало інших фінансових доходів та інших доходів, що показує що основним джерелом формування доходів є операційна діяльність, а підприємство практично не використовує фінансові інструменти для отримання додаткових надходжень.

Сукупний дохід ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» підприємства становив у 2023 р. – 31 163 тис. Грн., у2024 р. – 35 573 тис. Грн. , у 2025 р. – 49 491 тис. грн.. Абсолютний приріст за 2023–2025 рр. склав 18328 тис. Грн., а відносний приріст доходу склав 58,82%. Ланцюгові темпи зростання доходів підприємства становили у 2024 р. до 2023 р. – 114,15%, у 2025 р. до 2024 р. – 139,13%. Отже, у 2025 році темпи зростання доходів значно прискорилися. Наочно динаміку та структуру доходів можна побачити на рис. 2.7.

Проаналізуємо структуру доходів підприємства. Частка чистого доходу від реалізації у загальній сумі доходів склала у 2023 -99,76%, у 2024 – 99,64%, у 2025р. -99,86%. Отже, понад 99% усіх доходів підприємства формуються за рахунок реалізації продукції, що свідчить про високий рівень спеціалізації підприємства та його орієнтацію на основну діяльність, а саме виробництво і реалізацію продовольчих товарів (рис.2.3.).

Для підприємства з виробництва соків така структура доходів є цілком закономірною, оскільки основний фінансовий результат формується саме від реалізації готової продукції. Позитивними тенденціями є: стабільне зростання доходів від реалізації; збільшення загальної суми доходів на 58,82%; прискорення темпів зростання у 2025 році; висока концентрація доходів на основній діяльності.

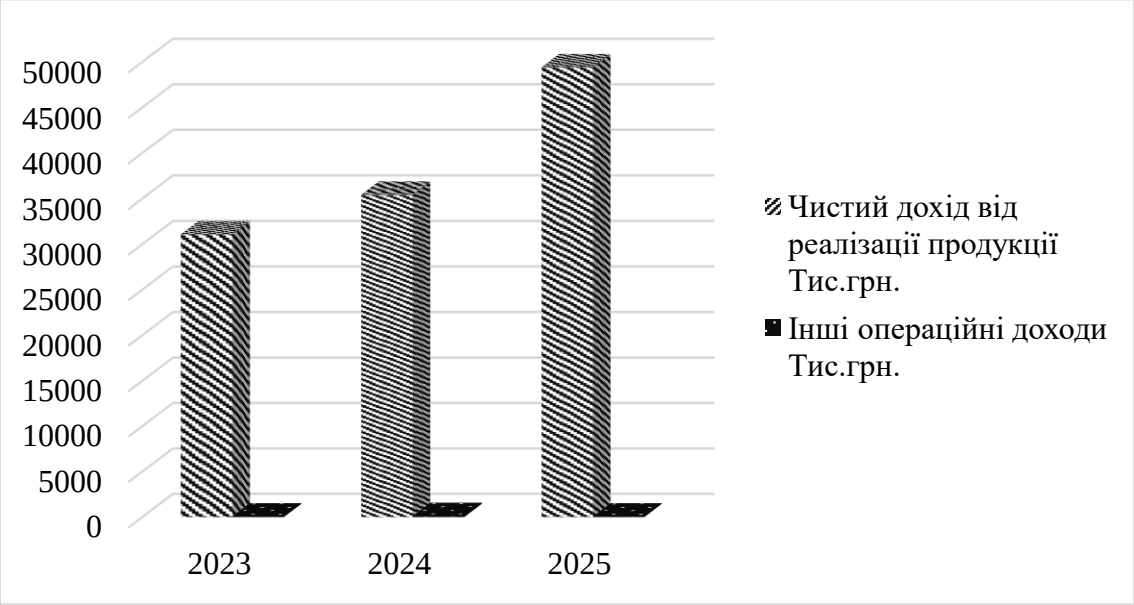


рис.2.3. Динаміка доходів ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

Разом з тим підприємству доцільно розглянути можливості диверсифікації джерел доходів, наприклад шляхом здачі в оренду вільних активів; отримання доходів від фінансових вкладень, реалізації побічної продукції виробництва.

Таблиця 2.12. -Динаміка витрат ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ » у 2023-2025 рр.

Показники	Од. Вим.	Значення показника,			Темп зростання 2025р. до 2023року в %
		2023	2024	2025	
Собівартість реалізованих послуг (неповна)	Тис.грн.	22354	24058	31484	140,84
Ланцюговий темп зростання	%	X	107,62	130,87	X
Інші операційні витрати	Тис.грн.	6313	9081	12970	205,45
Ланцюговий темп зростання	%	X	143,85	142,83	X
Інші витрати	Тис.грн.	X	-	-	X
Разом витрати	Тис.грн.	28667	33140	44454	155,07
- ланцюговий темп росту	%	X	115,60	134,14	X

Співставлення доходів і витрат за період 2023-2025рр. показує, що темп зростання доходів перевищує темп зростання витрат на 3,75 %, що демонструє що підприємство нарощує доходи швидше, ніж витрати. В наслідок цього, чистий прибуток підприємства зріс з 2 100 тис. грн у 2023 році до 4 130 тис. грн у 2025 році.

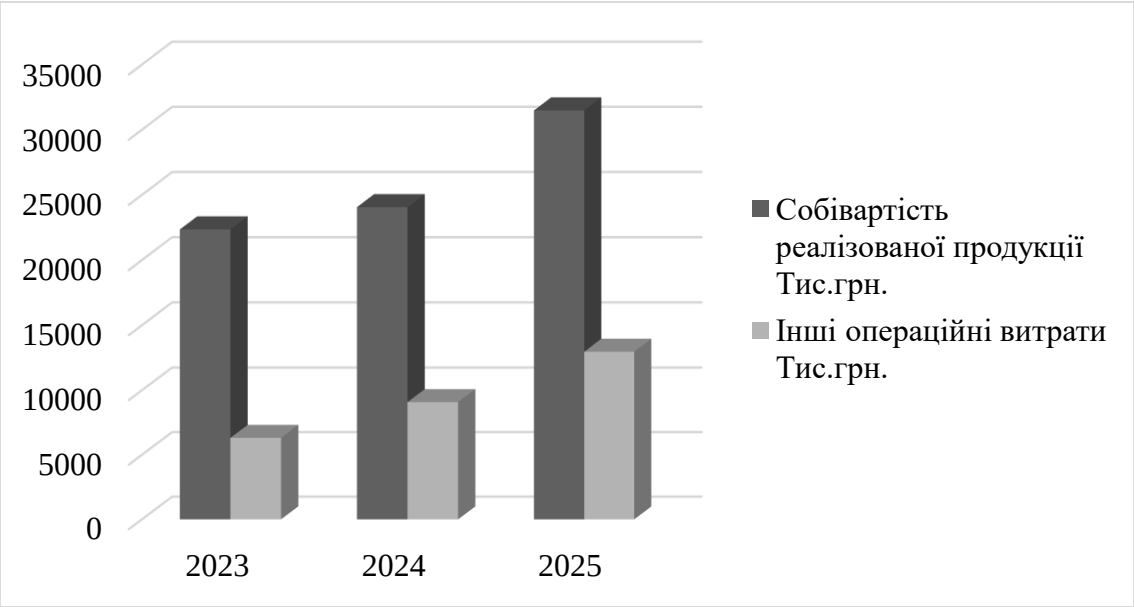


Рис.2.4. Динаміка витрат на реалізацію товарів ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

Негативною тенденцією, що характерна для функціонування підприємства за 2023-2025рр. є значне зростання інших операційних витрат, темп приросту яких перевищив 105%. Якщо така тенденція збережеться, вона може негативно вплинути на прибутковість підприємства у майбутньому.

Інші операційні витрати демонструють тенденцію постійного зростання. Вони становили у 2023 р. – 6 313 тис. Грн, у 2024 р. – 9 081 тис. Грн. , у 2025 р. – 12 970 тис. грн.. За три роки їх сума зросла в абсолютному виразі на 6657 тис. Грн. або на 105,45%.Зростання інших операційних витрат практично від-

повідає темпу зростання валового прибутку, що є результатом того, що частина додатково отриманого прибутку була спрямована на покриття витрат на збут, управління, логістику та інші операційні потреби (Табл. 2.13).

Таблиця 2.13.- Рівень та динаміка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2023-2025

Найменування показників	Од. вим.	2023	2024	2025	Темп росту 2025р. до 2023р.(В %)
1	2	3	4	5	6
Валовий прибуток	Тис.грн.	8735	11386	17939	205,37
Інші операційні доходи	Тис.грн.	73,9	129,0	68,4	92,56
Ланцюговий темп зростання	%	X	174,56	53,02	X
Інші операційні витрати	Тис.грн.	6313	9081	12970	205,45
Фінансовий результат до оподаткування	Тис.грн.	2496	2434	5037	201,80
Ланцюговий темп зростання	%	X	97,52	206,94	X
Витрати з податку на прибуток	Тис.грн.	396	438	907	229,04
Ланцюговий темп зростання	%	X	110,61	207,08	X
Чистий прибуток	Тис.грн.	2100	1996	4130	196,67
Ланцюговий темп зростання	%	X	95,05	206,91	X

У 2024 році спостерігалося незначне зниження чистого прибутку (на 4,95%), однак у 2025 році він зріс на 106,91% порівняно з попереднім роком. Загалом за 2023–2025 рр. чистий прибуток збільшився на 2030 тис. грн. Таким чином, незважаючи на значне зростання операційних витрат, підприємству вдалося забезпечити майже дворазове збільшення як прибутку до оподаткування, так і чистого прибутку (рис.2.5).

Аналіз динаміки різних видів прибутку свідчить про позитивну тенденцію розвитку підприємства. Найбільш успішним є 2025 рік, коли всі показники прибутковості досягли максимальних значень. Незважаючи на незначне зниження фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку у 2024

році, підприємству вдалося значно покращити результати у 2025 році, що вказує на підвищення ефективності діяльності.

Розрахуємо як вплинуло зниження витрат на 1 грн реалізованої продукції ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр. на формування прибутку підприємства (Табл. 2.14).

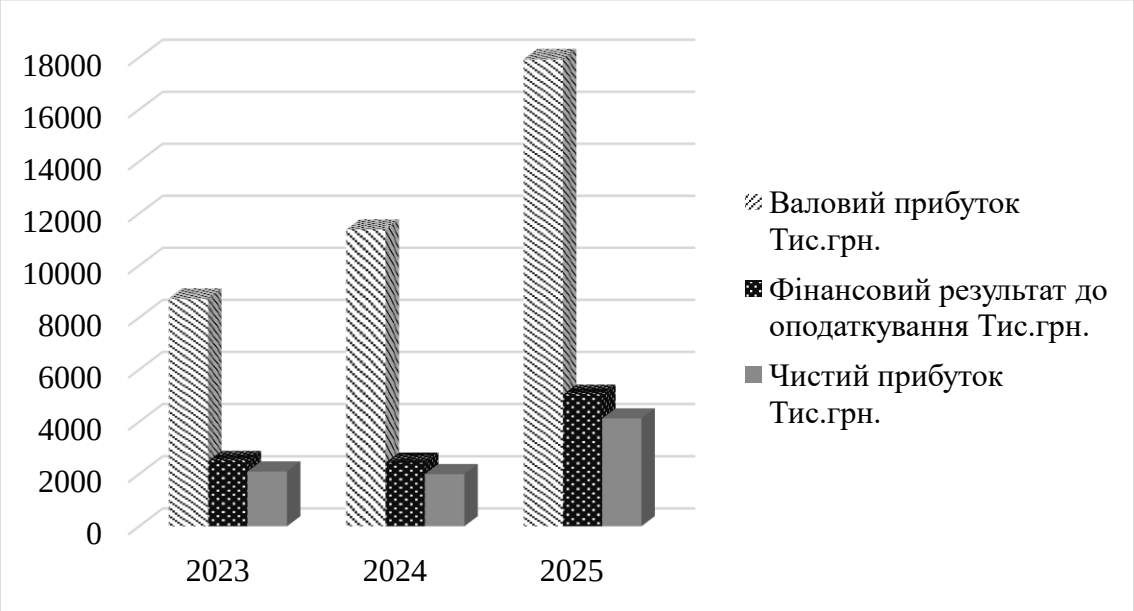


Рис.2.5. Порівняльна динаміка різних видів прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» у 2025-2023 рр.

Розрахуємо як вплинуло зниження витрат на 1 грн реалізованої продукції ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр. на формування прибутку підприємства (Табл. 2.14).

Табл.2.14 – Вихідні дані для розрахунків

Найменування показник	Од. вим.	2023	2024	2025
Виручка від реалізації продукції	Тис. грн.	31 089	35 444	49 423
Витрати на 1 грн реалізації	грн	0,72	0,68	0,64
Частка прибутку в 1 грн виручки	грн	0,28	0,32	0,36
Умовний прибуток	Тис. грн.	8 705	11 342	17 792
Чистий прибуток (фактичний)	Тис. грн.	2 100	1 996	4 130

Вплив зміни витрат на 1 грн реалізованої продукції на фінансовий результат оцінюється за допомогою факторного аналізу методом абсолютних різниць . Даний метод дозволяє визначити, як зміна окремого фактору (витратомісткості продукції) впливає на величину прибутку за незмінності інших умов.

Розрахуємо умовний прибуток розрахований за формулою :

$$Пр.\ (ум) = В \times (1 - В\ на\ 1\ грн.\ РП). \qquad (2.1.)$$

Де В – виручка від реалізації продукції

В на 1 грн. РП - витрати на 1 грн. реалізованої продукції

Протягом 2023–2025 рр. витрати на 1 грн реалізованої продукції зменшилися з 0,72 грн до 0,64 грн. Відповідно частка доходу, яка залишається підприємству після покриття витрат, збільшилася з 0,28 грн до 0,36 грн на кожну гривню виручки.

Це означає, що у 2023 році з кожної 1 грн реалізації після покриття витрат залишалося 28 коп.; 2024 році – 32 коп.,у 2025 році – вже 36 коп.
Таким чином, підприємство у 2025 році отримувало на 8 копійок більше доходу з кожної гривні реалізації, ніж у 2023 році.

Якби у 2025 році витрати на 1 грн реалізації залишилися на рівні 2023 року (0,72 грн), то за виручки 49 423 тис. грн сума витрат становила б:

$$49,\ 423х\ 0,72 = 35,584,56\ (\text{тис. Грн})$$

Фактично ж витрати становили:

$$49,\ 423\ х\ 0,64 = 31,\ 630,72\ (\text{тис. грн})$$

Економія витрат на виробництво продукції склала:

35, 584,56- 31630,72 = 3,953,84 (тис. Грн)

Отже, завдяки зниженню витрат на 1 грн реалізованої продукції підприємство отримало майже 3,95 млн грн додаткового фінансового результату, що стало одним із ключових чинників зростання чистого прибутку та рентабельності продажів. Таким чином, зменшення витрат на 1 грн реалізованої продукції з 0,72 грн у 2023 р. до 0,64 грн у 2025 р. свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Це забезпечило економію ресурсів, збільшення прибутку на кожну гривню виручки та стало важливим фактором зростання чистого прибутку і рентабельності продажів підприємства з виробництва соків.

Аналіз показав, що у 2023–2025 роках ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» суттєво покращило результати основної діяльності. Підприємство демонструвало стабільне зростання доходів, а загальна сума доходів збільшилася з 31 163 тис. грн до 49 491 тис. грн, або на 58,82%. Основним джерелом доходів підприємства є реалізація продукції, частка якої перевищує 99% у структурі загальних надходжень, що свідчить про успішний розвиток основної діяльності, зростання попиту на продукцію та підвищення ефективності господарювання.

Валовий прибуток ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» зріс більш ніж удвічі (на 105,37%), що свідчить про ефективне управління витратами та випереджаюче зростання доходів порівняно із собівартістю продукції, що створює сприятливі умови для подальшого зростання чистого прибутку, рентабельності та фінансової стійкості підприємства за умови оновлення та модернізації матеріально-технічної бази підприємства.

В той же час, інші операційні витрати зростали значно швидше, ніж собівартість продукції та виручка від реалізації, що є наслідком збільшення витрат на збут, транспортування, рекламу, адміністративне обслуговування та іншими операційними витратами.

2.3. Основні тенденції, характеристика конкуренції ринку соків в Україні та СВОТ-аналіз ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025 рр.

У 2023 році Україна експортувала 127 тис. тон соків, з яких 97% припало на яблучний концентрат. За цим показником країна зайняла 18 місце серед найбільших країн-експортерів. Це відбулось завдяки дії трьох факторів : по-перше, світова економіка почала відновлюватись після кризи, що була викликана ковідною пандемією. По-друге, аграрії в США та Китаї зібрали рекордно низький врожай яблук, по-третє подорожчання на світових ринках апельсинового концентрату, внаслідок чого виробники почали використовувати для відновлених соків та інших пов’язаних напоїв яблучний концентрат. Не зважаючи на складну ситуацію, Україна впевнено зміцнює свої позиції на світовому ринку в галузі експорту соків, сокових концентратів і свіжих яблук.

Очікувалось що, виробництво та експорт українських соків і сокових концентратів продовжать набирати обертів, виробництво фруктів в Україні збільшується щороку. Площі насаджень яблунь займають значну частку у площах насаджень плодово-ягідних культур 45 % та понад 87 % від площ насаджень зерняткових культур та становлять 75,6 тис. га. Насадження груші становлять лише 12,5 % або 10,98 тис. га площ усіх зерняткових культур [24].

Але через тимчасову окупацію південних регіонів (де вирощували багато кісточкових фруктів та ягід), дефіцит робочої сили, руйнування логістики та регулярні весняні заморозки, реальні врожаї промислових яблук в останні роки демонстрували нестабільність. До цього додалось зростання операційних

витрат у зв’язку із підвищенням тарифів на електроенергію, цін на паливно-мастильні матеріали, індексацією заробітних плат працівників. Разом із збільшенням експорту збіг зазначених чинників викликав подорожчання яблук на 90%[1].

Окрім того, зростання експорту соків часто зумовлене тим, що фермерам важче продати свіже яблуко за кордон через логістику, тому вони масово здають його на переробку[24].Так наприклад, за даними Асоціації "Укрсадвинпром", за сезон 2023 року виробництво яблук зросло на 14%, що позитивно позначилося на обсязі випуску соків і сокових концентратів. Однак важливим фактором, що впливає на обсяги урожаю, залишається погода. Навесні 2024 року сади зіткнулися з заморозками, а влітку – з інтенсивною спекою, що позначилося на прогнозах врожайності[24].

В той же час, за період 2021 -2024 виробництво соків зросло майже у 2,5 рази (рис.2.9.)

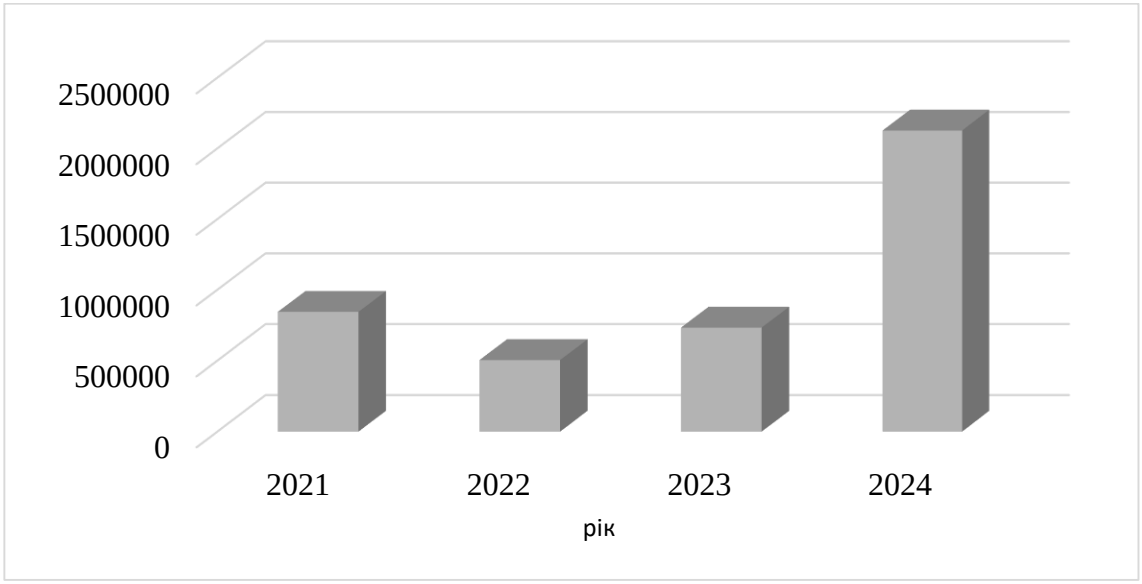


Рис.2.6. Виробництво соків в Україні (л)

Розроблено автором на основі [13]

Серед причин «застою» у соковій галузі у 2025 році підприємці виділяють недостатні активності дистриб'юторів з підвищення рівня культури споживання й обізнаності покупців щодо розрізнення відмінностей між видами соків, внаслідок чого при виборі продукту перевага надається ціні, а не розмаїттю асортименту. У роздрібних мережах і окремих точках реалізації недоліки мерчандайзингу і трейд-маркетингу призводять до відсутності чіткого позиціонування категорії соків прямого віджиму. Зокрема, покупець часто «не помічає» їх на полицях.

Конкуренція на ринку виробників соків є дуже високою, оскільки ринок представлений кількома великими компаніями та великою кількістю локальних виробників з домінуванням українських брендів. Галузь характеризується жорсткою боротьбою за частку ринку, де велику частку продажу контролюють кілька великих транснаціональних корпорацій та національних виробників.

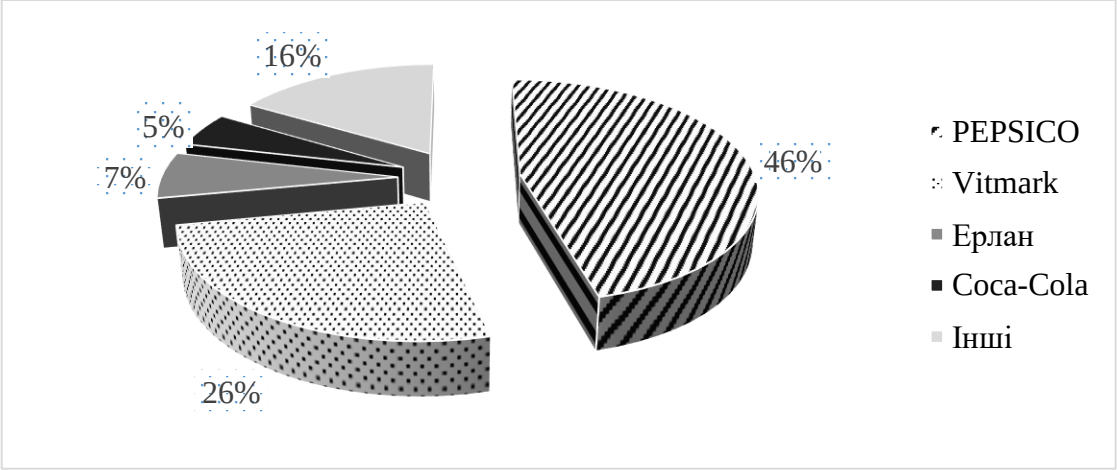


Рис. 2.7. Основні виробників соків на ринку та їх долі в Україні

Початок повномасштабної війни у 2022 році суттєво вплинув на діяльність підприємств сокової галузі України. Основні проблеми пов'язані з порушенням логістики, дефіцитом сировини, зростанням виробничих витрат та скороченням попиту. Через тимчасове припинення роботи виробництва

Sandora інші бренди - Jaffa, «Наш Сік», Galicia - швидко збільшили свої продажі та зайняли частину ринку. Galicia - виробник соків прямого віджиму з Городка біля Львова. Спеціалізується на натуральних NFC-соках без цукру та консервантів. Galicia часто наводять як приклад успішного локального бренду, який виріс із регіонального виробництва до національного масштабу.

Серед невеликих або відносно локальних українських виробників соків можна виділити такі бренди та компанії: Коник - локальний бренд соків та нектарів, який часто продається в мережі «Сільпо» як більш нішевий продукт, який споживачі розглядають як альтернативу масовим брендам; Соки України, Ранок - регіональний виробник із фокусом на бюджетний сегмент і локальні продажі. Бренд «Соки України» виробляє українська компанія ТОВ «Екосфера» (також відома як ТОВ «Еко-Сфера»), підприємство, яке розташоване в Івано-Франківську та має повний цикл власного виробництва- від переробки свіжих фруктів та ягід до розливу готової продукції.Також в Україні активно розвиваються фермерські соковарні ,виробники крафтових яблучних соків, локальні бренди органічних соків у скляній тарі. Їхня головна перевага - натуральність, локальна сировина та менша кількість добавок, ніж у масових брендів. Найбільше таких виробників зосереджено у: Вінницькій області; Прикарпатті. Львівській області, Закарпатті.Конкуренція відбувається у різних сегментах (рис. 2.4).



Рис. 2.8. Сегменти конкуренції на ринку соків в Україні

У сегменті соків прямого віджиму лідером є Galicia, яка займає понад 80% цього сегменту.Основна боротьба ведеться за ціну продукції; якість та натуральність соків; впізнаваність бренду; дистрибуцію в торговельних мережах; асортимент і нові смаки. Виробники використовують наступні Методи конкурентної боротьби: активну рекламу, акції та знижки в супермаркетах, розширення лінійки смаків, екологічне пакування, позиціонування «натурального продукту». Особливо сильна конкуренція спостерігається в мережах супермаркетів, де виробники борються за місце на полицях і промоакції.

Новим виробникам складно конкурувати через високі барєри входу на ринок, а саме великі витрати на виробництво, необхідність сертифікації, залежність від торговельних мереж, сильні позиції відомих брендів. В той же час, невеликі локальні виробники мають перевагу в нішах органічних соків, крафтової продукції, свіжовичавлених соків, регіональних брендів.

Таким чином, ринок соків України є висококонкурентним, частково концентрованим навколо великих виробників, динамічним через зміни споживчих уподобань та економічні умови. Основна тенденція останніх років - зростання попиту на натуральні та локальні соки, що посилює конкуренцію між традиційними брендами та новими нішевими виробниками

Результати досліджень щодо зовнішнього секредовища иа внутрішнього потенціалу дозволили здійснити СВОТ- аналіз (Табл. 2.15.)

Таблиця 2.15. - СВОТ –аналіз діяльності
ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» за 2023-2025рр

Сильні сторони (Strengths)	**Слабкі сторони (Weaknesses)**
Зростання чистого доходу від реалізації на 58,97%. Зростання чистого прибутку на 96,67%. Зниження витрат на 1 грн реалізованої продукції з 0,72 до 0,64 грн.	Високий рівень зносу основних засобів (90% у 2025 р.). Низький коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,01 у 2025 р.).

Підвищення продуктивності праці на 64,86%. Зростання фондоозброєності на 75,57%. Зростання рентабельності продажів до 8,36%. Позитивна динаміка фондорентабельності.	Висока залежність від позикового капіталу (коефіцієнт автономії 0,284). Зниження фондовіддачі на 6,1%. Значне зростання інших операційних витрат (на 105,45%). Недостатній обсяг грошових коштів для покриття поточних зобов'язань. Висока концентрація доходів лише на основній діяльності. Обмежена диверсифікація джерел доходів.
Можливості (Opportunities)	**Загрози (Threats)**
Розширення асортименту сокової продукції. Вихід на нові регіональні та міжнародні ринки збуту. Модернізація виробничого обладнання та автоматизація процесів. Залучення інвестицій для оновлення основних засобів. Розвиток екологічної та органічної продукції. Розширення співпраці з торговельними мережами. Впровадження енергозберігаючих технологій. Збільшення експорту продукції.	Зростання цін на фруктову сировину та упаковку. Посилення конкуренції на ринку соків та напоїв. Інфляційні процеси та зростання виробничих витрат. Зниження купівельної спроможності населення. Нестабільність постачання сировини через воєнні ризики. Коливання цін на енергоносії. Податкові та регуляторні зміни. Високий рівень зношеності обладнання може призвести до аварій та простоїв.

SWOT-аналіз показав, що ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» має достатньо сильні конкурентні позиції, які проявляються у стабільному зростанні доходів, прибутку, продуктивності праці та рентабельності діяльності. Водночас підприємство стикається з низкою внутрішніх проблем, серед яких високий рівень зносу основних засобів, низька ліквідність та значна

залежність від позикових коштів. Реалізація заходів з модернізації виробництва, підвищення фінансової стійкості та розширення ринків збуту дозволить підприємству зміцнити свої позиції та забезпечити подальший сталий розвиток.

Аналіз проведений у другому розділі показав, що доходи підприємства доходи зростають швидше за витрати, а собівартість збільшується повільніше, ніж виручка. В результаті валовий прибуток підприємства за три роки зріс більш ніж удвічі.

Основним фактором позитивних змін стало випереджаюче зростання доходів від реалізації продукції порівняно із собівартістю виробництва. Водночас підприємству доцільно посилити контроль за іншими операційними витратами, які зростають високими темпами та можуть у майбутньому стримувати подальше підвищення прибутковості діяльності. Загалом результати свідчать про ефективний розвиток підприємства та зміцнення його фінансового стану. Разом із тим доцільним є оновлення матеріально-технічної бази підприємства, рівень якої має значний фізичний знос та пошук додаткових джерел доходів для подальшого зміцнення фінансової стійкості підприємства та подальшого розвитку.

РОЗДІЛ 3 . СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧЕНОГО СЕРЕДОВИЩА

У сучасних непередбачених умовах господарювання, підприємства харчової промисловості в Україні функціонують під впливом численних зовнішніх факторів, серед яких особливе місце займають економічна нестабільність, інфляційні процеси, зміни споживчого попиту, воєнні ризики, порушення логістичних ланцюгів та посилення конкурентного тиску. За таких умов питання формування ефективної стратегії збільшення прибутку набуває особливої актуальності для ТОВ «Саратський завод продтоварів».

Основною метою стратегії є забезпечення стійкого зростання прибутку підприємства шляхом підвищення ефективності використання ресурсів, розширення ринків збуту, впровадження інновацій та мінімізації негативного впливу зовнішніх ризиків. Досягнення довгострокової фінансової стабільності бізнесу через баланс між збільшенням доходів та оптимізацією витрат створює умови для розвитку підприємства у майбутньому.

Аналіз основних економічних результатів діяльності підприємства показав позитивну динаміку розвитку: зростають виручка, прибуток і рентабельність продажів. В таких умовах основним напрямом подальшого розвитку повинно стати ефективніше використання оновлених основних засобів, розширення ринків збуту, зниження собівартості продукції та розвиток асортименту натуральних соків і функціональних напоїв. Реалізація цих заходів сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства та підвищенню його прибутковості.

На основі проведеного аналізу можна запропонувати такі стратегічні напрямки щодо збільшення прибутку підприємства: збільшення обсягів реалізації внаслідок розширення асортименту та посилення маркетингової діяльності, підвищення ефективності використання основних засобів завдяки впровадженню сучасного обладнання (рис. 3.1.) .



Рис.3.1. Стратегічні напрямки зростання прибутку підприємства

Оскільки темпи зростання виручки перевищують темпи зростання собівартості, підприємству доцільно продовжувати політику розширення ринків збуту. Окрім того, у 2025 році фондовіддача знизилася з 65,39 грн до 51,22 грн, хоча вартість основних засобів значно зросла, що є результатом низького використання нових виробничих потужностей. Для покращення цього процесу варто розширювати співпрацю з торговельними мережами, збільшувати продажі через онлайн-канали, виходити на нові регіональні ринки, розвивати експортні поставки. Зростання попиту на здорове харчування, яке є характерною тенденцією останніх років створює можливості для збільшення реалізації сокової продукції за рахунок розширення асортименту.

Для виробника соків важливо формувати впізнаваність бренду та лояльність споживачів, що можливо за умови активного просування продукції в

соціальних мережах, проведення дегустацій в торговельних мережах, використання екологічного позиціонування продукції з підкреслюванням натуральності та якості сировини. Здійснення таких заходів дозволить збільшити обсяг реалізації на 10 %.

Розрахуємо додатковий дохід внаслідок реалізації вищезазначеного напряму за формулою:

$$Дд = В \times К \quad \text{, де} \qquad (3.1.)$$

Дд – додатковий обсяг реалізованої продукції;

В –виручка від реалізації продукції;

К- коефіцієнт зростання продукції в результаті реалізації комплекса заході;

$$Дд = 49423 \times 0{,}10 = 4942,3 \text{ (тис. грн.)}$$

Розрахуємо додатковий прибуток :

$$Пд = 4942{,}3 \times 0,0836 = 413{,}2 \text{ (тис. грн.)}$$

Реалізація запропонованого напряму дозволить отримати додатковий прибуток в сумі 413,2 тис. грн.

Аналіз, здійснений у другому розділі кваліфікаційної роботи показав високий рівень зносу (90%) основних засобів підприємства, тому стратегія збільшення прибутку підприємства має передбачати активне оновлення матеріально-технічної бази підприємства, а саме необхідність розробки та впровадження інвестиційної політики щодо модернізації виробничих ліній, пакувального обладнання, систем зберігання сировини та енергоощадних технологій тощо.

Для підприємства з виробництва соків від технічного стану обладнання залежать якість продукції, продуктивність праці, витрати енергії, рівень втрат сировини, конкурентоспроможність продукції тощо.

Для модернізації насосного обладнання підприємству доцільно розглянути встановлення енергоощадних гігієнічних насосів виробництва INOXPA або InoxMIM, які широко використовуються у харчовій та соковій промисловості. Застосування сучасних насосів із частотним регулюванням дозволяє скоротити споживання електроенергії на 20–35%, зменшити втрати продукції та підвищити ефективність виробничого процесу[33]

Захід 1. Впровадження енергоощадних насосів перекачування соку та води у виробничому процесі

Підприємство використовує насос для перекачування соку та води у виробничому процесі. Це обладнання застаріле і потребує заміни. Вихідні дані для розрахунку ефективності впровадження енергоощадних насосів на підприємстві з виробництва соків надано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.- Вихідні дані для розрахунку ефективності впровадження енергоощадних насосів на підприємстві

Найменування характеристики	Значення показника	
	Поточне обладнання	Нове енергоощадне обладнання
Потужність старого насоса	22 кВт	15 кВт
Час роботи	16 год/добу	
Кількість робочих днів —	300 днів/рік	
Тариф на електроенергію з урахуванням доставки	8 грн/кВт·год	
Ціна нового насоса		42000
Кількість насосів		10 од
Вартість монтажу та налаштування		30 000 грн

Розрахуємо річне споживання електроенергії старим та новим насосом за формулою:

Ен = P x t x d , де (3.1)

Ен - річне споживання електроенергії;

P - потужність насоса;

t — кількість годин роботи за добу;

d — кількість робочих днів.

Річне споживання електроенергії старим насосом (Ен1) складе :

Ен1 = 22х16х300 = 105600 (кВт) в рік

Річне споживання електроенергії новим насосом(Ен2) складе :

Ен2 = 15х 15 х 300 = 72000 (кВт) в рік

Розрахуємо економію витрат на електроенергію в результатні заміни старого насоса на новий насосом за формулою:

Ее = (Ен1 – Ен2) х В (3.2.) , де

В - Тариф на електроенергію

Ев = (105600 -72000) х 8,0 = 268, 0 (тис. грн)

Таким чином, економія витрат складе 268, 0 тис. грн.

Розрахуємо строк окупності капітальних вкладень щодо впровадження енергоощадного насосу на підприємстві за формулою :

$$Т = К / Ев \qquad (3.3.), \text{ де}$$

Т – строк окупності капітальних вкладень

К – сума капітальних вкладень;

Ев- економія витрат в результаті заміни старого насоса на новий енергоощадний насос.

Розрахуємо суму необхідних капіталовкладень за формулою :

$$КВ = Цн \times Вм \qquad (3.4), \text{ де}$$

КВ – сума капітальних вкладень, грн.

Цн – ціна нового насоса, грн;

Вм - Вартість монтажу та налаштування, грн;

$$КВ = 420000 + 30000 = 450000 \text{ (тис. грн.)}$$

Розрахуємо строк окупності:

$$Т = 450,0/ 268,0 = 1,68 \text{ (року)}$$

Таким чином, строк окупності енергоощадного насосу на підприємстві складе 1,68 року, приблизно 1 рік 8 місяців.

Крім економії електроенергії підприємство отримує зменшення витрат на ремонт; зниження ризику аварій; стабільність виробничого процесу; зменшення простоїв; підвищення продуктивності обладнання.

Якщо припустити що середні витрати на ремонти складають 40 тис. грн, то загальна економія витрат складе 308 тис. грн:

Ез = 268,0 +40 = 308,0 (тис. грн),

Строк окупності з урахуванням зменшення ремонтних робіт :

Т = 450, 0 / 308, 0 = 1,46 (року)

Таким чином, строк окупності впровадження енергоощадного насосу на підприємстві з урахуванням зменшення ремонтних робіт складе 1,46 року, приблизно 1 рік 6 місяців.

Впровадження енергоощадного насосів на підприємстві з виробництва соків дозволяє: скоротити споживання електроенергії на 31,8%, зменшити експлуатаційні витрати, отримати додатковий прибуток за рахунок зниження витрат на ремонті роботи та електроенергію в сумі 308,0 тис. грн.. Термін окупності капітальних вкладень приблизно за 1,46 року.

Захід 2 . Впровадження сучасних теплообмінників на підприємстві

Використання сучасних теплообмінників є важливим напрямом модернізації підприємства сокової промисловості, оскільки вони забезпечують ефективний теплообмін під час пастеризації, охолодження та нагрівання продукції. Їх впровадження дозволяє суттєво знизити витрати енергії, підвищити якість соків і збільшити прибутковість підприємства.

Основні цілі впровадження сучасних теплообмінників наступні:

- зниження енерговитрат, що пов’язано з тим, що сучасні теплообмінники мають високий коефіцієнт теплопередачі та дозволяють повторно використовувати теплову енергію, що забезпечує скорочення споживання електроенергії, зменшення витрат пари та гарячої води, економію паливних ресурсів. В результаті таких дій знижується собівартість виробництва соків.

- підвищення якості продукції. У виробництві соків дуже важливо дотримуватися точного температурного режиму, а сучасні теплообмінники: забезпечують рівномірне нагрівання, запобігають перегріванню продукту, зберігають вітаміни та смакові властивості, покращують колір і аромат соків, що підвищує конкурентоспроможність продукції.

- підвищення ефективності ключового етапу виробництва соків, а саме пастеризації, що пов'язано з тим, що сучасні теплообмінники дозволяють: швидко нагрівати продукт до необхідної температури; підтримувати стабільний температурний режим; ефективно знищувати мікроорганізми; збільшувати термін зберігання продукції.

- скорочення виробничих витрат, витрат на ремонт, скоротити втрати тепла, знизити витрати на обслуговування, мінімізувати простої виробництва внаслідок використання сучасного обладнання.

. - підвищення продуктивності виробництва внаслідок того, що нові теплообмінники мають більшу пропускну здатність; автоматичне регулювання температури; швидкий запуск і очищення, що дозволяє збільшити обсяги виробництва, скоротити тривалість технологічного циклу, швидше виконувати замовлення.

Особливо важним є те, що сучасні теплообмінники інтегруються в автоматизовані системи управління, а підприємство отримує можливість контролювати температуру в режимі реального часу, автоматично регулювати параметри процесу, зменшити вплив людського фактору.

Враховуючи, що харчова промисловість має високі вимоги до гігієни використання сучасних теплообмінників, які виготовляються з харчової нержавіючої сталі, легко очищуються, відповідають стандартам HACCP, ISO, що важливо для експорту продукції.

Враховуючи все вищеперераховане, нами запропоновано впровадження нового пластинчастого регенеративного теплообмінника фірми Alfa Laval Ukraine, за допомогою якого підприємство може повторно використо-

вувати теплову енергію, що забезпечує значну економію енергоресурсів і підвищення прибутковості діяльності. Alfa Laval Ukraine - один із світових лідерів у виробництві пластинчастих теплообмінників для харчової промисловості, зокрема для виробництва соків, молочних продуктів та напоїв. Компанія пропонує: пластинчасті розбірні теплообмінники[34].

Вихідні дані для розрахунку ефективності впровадження на підприємстві сучасного теплообмінника замість застарілого теплообмінника для пастеризації соків надано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3.- Вихідні дані для розрахунку ефективності впровадження на підприємстві сучасного теплообмінника замість застарілого теплообмінника для пастеризації соків

Характеристика	Значення	
	Поточне обладнання	Новий пластинчастий теплообмінник
Споживання теплової енергії	520 Гкал/рік	
Вартість 1 Гкал	2 900 грн.	
Витрати на обслуговування	95 000грн./рік	
Зниження споживання тепла		28%
Вартість обладнання		780000
Вартість монтажу		120 000
Витрати на обслуговування		55 000 грн/рік

1. Розрахуємо річні витрати на теплову енергію до модернізації за формулою 3.5:

$$Вт=Q\times T \qquad (3.5)$$

де:

В - витрати на тепло;

Q - обсяг теплової енергії;

Т - тариф за 1 Гкал.

В ст = 520 х2900 = 1508000 (грн.)

2. Розрахуємо економію теплової енергії при використанні нового теплообміннику, який дозволяє знизити споживання тепла на 28%.

$$Е т = 520 х 0,28 = 145,6 (Гкал)$$

3. Розрахуємо рівень нового споживання тепла:

$$Q = 520 – 145,6 = 374,4 (Гкал)$$

4. Розрахуємо витрати на теплову енергію:

$$Вн = 374,4 х 2900 = 1085760 (грн.)$$

5. Розрахуємо економію витрат на тепловій енергії:

$$Ев = 1508000−1085760=422240 (грн.)$$

6. Розрахуємо економію на обслуговуванні нового теплообміннику:

$$Е обс. = 95000−55000=40000 грн$$

7. Розрахуємо загальну річну економію витрат:

Ез = 422240+40000=462240 (грн.)

8. Розрахуємо загальний обсяг інвестицій:

I = 780000+120000=900000 (грн.)

9. Розрахуємо строк окупності за формулою 3.4.

T = 462240/900000 ≈1, 95 роки

Таким чином, впровадження сучасного пластинчастого теплообмінника на підприємстві дозволяє скоротити витрати теплової енергії на 28%; зменшити загальні виробничі витрати на 462 тис. грн щороку, знизити витрати на технічне обслуговування, підвищити ефективність пастеризації продукції. Термін окупності капітальних вкладень складе приблизно 2 роки.

Таблиця 3.4.-Заходи щодо підвищення прибутку
ТОВ "САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ"

Стратегічний напрям	Найменування заходу	Додатковий Прибуток (тис. грн.)
Збільшення обсягів реалізації продукції	- Розширення асортименту - Посилення маркетингової діяльності	413,2
Підвищення ефективності використання основних засобів завдяки впровадженню сучасного обладнання	Захід 1. Впровадження енергоощадних насосів перекачування соку та води у виробничому процесі	308,0
	Захід 2 . Впровадження сучасних теплообмінників на підприємстві	462,00
Разом :		1183,2

ВИСНОВКИ

Прибуток є одним із найважливіших економічних показників діяльності підприємства, являє собою частину доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг. Він відображає ефективність господарської діяльності підприємства, є джерелом його розвитку, фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності. Зростання прибутку має велике значення для функціонування та розвитку підприємства, оскільки воно забезпечує фінансову стабільність і платоспроможність підприємства, створює джерела для розширення виробництва та модернізації обладнання та сприяючи впровадженню інновацій і нових технологій підвищує інвестиційну привабливість підприємства.

Початок повномасштабної війни у 2022 році суттєво вплинув на діяльність підприємств сокової галузі України. Основні проблеми з якими зіштовхнулися такі підприємства пов'язані з порушенням логістики, дефіцитом сировини, зростанням виробничих витрат та скороченням попиту. Так, ускладнення логістики через воєнні дії, блокування окремих транспортних маршрутів та подорожчання перевезень, а також дефіцит пального та нестача водіїв через мобілізацію призвело до збільшення строків постачання сировини та доставки готової продукції споживачам, зростання цін на сировину.

Враховуючі, що виробництво соків є енергоємним процесом, особливо на етапах пастеризації та фасування, у підприємства значно зросли витрати на електроенергію та природний газ, особливо через пошкодження енергетичної інфраструктури та підвищення тарифів. Значно вплинуло на реалізацію продукції скорочення внутрішнього попиту через виїзд на початку війни частини населення за кордон та скорочення споживання через зниження доходів.

Підприємство зіткнулось з нестачею працівників через мобілізацію та міграцію, що особливо відчутно для підприємства харчової промисловості, яке потребує кваліфікованого персоналу.

Не зважаючи на все вищезгадане у 2023–2025 роках ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» суттєво наростило масштаби діяльності, що супроводжувалося збільшенням витрат на 55,07%. Основну частину витрат формує собівартість реалізованої продукції, однак її частка поступово зменшується.

Позитивним є те, що темпи зростання доходів випереджають темпи зростання витрат, що сприяє збільшенню прибутку підприємства. Разом з тим значне зростання інших операційних витрат потребує детального контролю та оптимізації для забезпечення подальшого підвищення ефективності діяльності підприємства.

Разом з тим у 2023–2025 роках ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» значно покращило свої фінансові результати. Валовий прибуток зріс більш ніж удвічі (на 105,37%), прибуток до оподаткування - на 101,80%, а чистий прибуток - на 96,67%. Незважаючи на збільшення податкового навантаження, підприємство забезпечило суттєве зростання прибутковості, що свідчить про високу ефективність господарської діяльності та створює сприятливі передумови для подальшого розвитку, модернізації виробництва та зміцнення конкурентних позицій на ринку сокової продукції.

Аналіз здійсненний в кваліфікаційної роботі бакалавра показав, що у 2023–2025 рр. ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ» розпочало процес оновлення основних засобів, про що свідчить зростання їх первісної вартості на 5,95% та залишкової вартості на 69,30%. Позитивною тенденцією є зниження коефіцієнта зносу з 0,94 до 0,90. Однак рівень зношеності основних засобів залишається критично високим, тому підприємству доцільно продовжувати модернізацію виробничого обладнання та оновлення матеріально-технічної бази для забезпечення довгострокового розвитку та підвищення ефективності виробництва.

Саме тому , у третьому розділі кваліфікаційної роботи запропоновані стратегічні напрями щодо збільшення прибутку ТОВ «САРАТСЬКИЙ ЗАВОД ПРОДТОВАРІВ», які передбачають збільшення обсягів реалізації внаслідок розширення асортименту та посилення маркетингової діяльності, підвищення ефективності використання основних засобів завдяки впровадженню сучасного обладнання, а саме : впровадження енергоощадних насосів перекачування соку та води у виробничому процесі, впровадження на підприємстві сучасних теплообмінників. Реалізація запропонованих заходів дозволить отримати додатковий прибуток в сумі 1183,2 тис. грн.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналіз ринку соків в Україні у 2021-2024 рр. https://bizmart.info/publications/publications/pub_obz/6446/?utm_source=chatgpt.com .(дата звернення: 4.04.2026).
2. Васильцова, С., Майстро, Р., Литвин, К. Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. 2021. №3. С 63–67. URL: https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.3.63 https://es.khpi.edu.ua/article/view/256843/253805
3. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37-44. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06.(дата звернення: 2.04.2026).
4. Джеджула В.В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. № 14. С. 81–86.
5. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*.2017. Т. 22. Вип. 2. С. 99–103.
6. Кононенко Ж. А., Врančан К. Аналіз джерел формування прибутку підприємства. *Економічний простір*, 2021 . №174. С.81-85. URL: https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/982/951 https://doi.org/10.32782/2224-6282/174-14 .(дата звернення: 2.04.2026).
7. Легомінова С.В. Концептуальні засади стратегічного управління конкурентними перевагами підприємств. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинськогоhttp Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 11. С. 250-255. : //global-national.in.ua/archive/18-2017/48.pdf

8. Миколенко І. Г., Гребельна А. Д. Чинники прибутковості підприємства. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2021. № 6 (33). DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.33-21
9. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 40. С. 384–391
10. Мурзабулатова М. С. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на прибутковість підприємства . Радіоелектроніка та молодь у XXI столітті : матеріали 29-го Міжнар. молодіж. форуму, 16–19 квітня 2025 р. Харків : ХНУРЕ, 2025. Т. 8. С. 37–39. URL:https://openarchive.nure.ua/entities/publication/919b0db9-7751-4b75-ad73-13ad123236c8 .(дата звернення: 22.04.2026).
11. Омеко А. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на рівень ефективності управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2024. № 68. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5057/5002
12. Онисько С.М., Лизак М.П. Дослідження економічної сутності категорії «прибуток». Economics Bulletin. 2020. №1. С.58-65. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2020/1/EV20201_058-065.pdf
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 03.04.2026).
14. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 1. С. 84–88.
15. Печерна А. На зміну VUCA прийшов BANI-світ: що допоможе адаптуватися URL : https://osvitanova.com.ua/posts/5601-na-zminu-vuca-pryishov-bani-svit-shcho-dopomozhe-adaptuvatysia.
16. Покровська, Н., Катрич, Д. Дефініція терміну "прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство.* 2024. №59. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-151

17. Решетняк Т.І., Бабіч Ю.Е. Методи аналізу зовнішнього середовища підприємства: ключові акценти та обмеження. Функціональна економіка.2016. № 17. С. 74–82.
18. Стан та потреби бізнесу в умовах повномасштабної війни, серпень 2024 https://business.diia.gov.ua/analytics/research/stan-ta-potreby-biznesu-v-umovakh-povnomasshtabnoi-viiny
19. Старко І.Є., Канцір І.А., Шевчук М.П. Сучасна парадигма управління прибутковістю. Підприємництво та інновації. 2019. Випуск 10. С. 82-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2019_10_14
20. Савченко С. М., Нікітін В. Г. Сутність та принципи стратегічного управління ефективністю діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8656 (дата звернення: 17.05.2026). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.2.92 http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/94.pdf .(дата звернення: 2.03.2026).
21. Сидорук І. С. Аналіз стану та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. *Підприємництво та інновації*. 2021. № 18. С. 67–72. URL: https://doi.org/10.37320/2415-3583/18.12 (дата звернення: 20.04.2026).
22. Стегостенко І. Нові виклики: прощай, світ VUCA, ласкаво просимо у світ BANI [Електронний ресурс]. URL : https://mind.ua/openmind/20235173-novi-vikliki-proshchaj-svit-vuca-laskavo-prosimo-u-svit-bani.
23. Терещенко Е.Ю., Школенко О.Б., Андрєєва В.Г. Оцінка впливу бізнес-середовища на прибутковість підприємств. *Економіка та управління підприємствами. Причорноморські економічні студії.*2021. С. 51-58. URL:https://bses.in.ua/journals/2021/68_2021/10.pdf
24. Укрсадвинпром. Новини. URL: https://ukrsadvinprom.com/novyny/analityka/virobnitstvo-zernyatkovikh-kultur-u-2022-2023-rr .(дата звернення: 22.04.2026).

25. Україна йде на рекорд експорту сокового концентрату. URL: https://agrotimes.ua/ovochi-sad/ukrayina-jde-na-rekord-eksportu-sokovogo-konczentratu/

26. Фальченко О. О. Особливості формування та використання прибутку підприємства. Вісник Національного технічного університету "ХПІ" . 2022. № 4. С. 22-26.URL: https://es.khpi.edu.ua/article/view/274395/269531

27. Чалюк Ю. О. Глобальний соціально-економічний розвиток в умовах VUCA, SPOD, DEST та BANI світу. *Економіка та суспільство*, 2022, № 36 . URL: https://www.economyandsociety.in.u

28. Чепа С.М. Теоретичні аспекти управління прибутковістю та рентабельністю підприємства. Актуальні питання розвитку економіки, харчових технологій та товарознавства : тези доповідей XII Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2018 рік. м. Полтава, 26–27 березня 2019 р. : у 2 ч. Полтава : ПУЕТ, 2019. С. 175–177.

29. Шаріпов Ш.А. Аналіз формування і розподілу прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник*. 2016. № 11-2 (16). С. 174–177.

30. Швець Г.С. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2017. Вип. 34. С. 31–39.

31. Шевченко Н. В., Пушак Я. Я. Управління операційною стратегією підприємства як складова забезпечення його безпеки та прибутковості : теоретичний аспект. *Вісник економічної науки України*. 2024. № 2 (47). С. 83-87. URL:https://www.venu-journal.org/download/2024/2/10-Shevchenko.pdf

32. Юдіна С., Ситнік О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник.* Серія: Економіка. 2022. №13.С. 184-190.URL: DOI: https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.13.22.

33. Группа INOXPA. URL: https://www.inoxpa.com.ua/produktsiya/nasosy
34. Alfa Laval Ukraine. Alfa Laval Ukraine
35. Фірма Квант. Офіційний сайт. http://kvant.co.ua/ua/pro-kompaniyu.html