

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Факультет економіки та менеджменту  
Кафедра економіки, підприємництва та туризму**

Кваліфікаційна робота  
на правах рукопису  
**УДК 338.21:658.15**

**ЛЕОНТЬЄВА АНАСТАСІЯ ВОЛОДИМИРІВНА  
КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
СТРАТЕГІЯ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Спеціальність 051 «Економіка»  
Подається на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень, використання  
ідей і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

\_\_\_\_\_ Анастасія ЛЕОНТЬЄВА

Керівник роботи:  
к.е.н., доцент **Анна ШЕСТАКОВА**

\_\_\_\_\_

**ЖИТОМИР 2025**

**Висновок кафедри економіки, підприємництва та туризму за результатами попереднього захисту кваліфікаційної роботи:** \_\_\_\_\_

Протокол засідання кафедри економіки, підприємництва та туризму

№ \_\_\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_ 2025 р.

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та туризму,

д.е.н., професор \_\_\_\_\_ Наталія ВАЛІНКЕВИЧ

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2025 р.

Гарант ОПП «Економіка»

Першого (бакалаврського) рівня,

к.е.н., доцент \_\_\_\_\_ Інна ГРАБЧУК

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти \_\_\_\_\_

захистила кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100- бальною шкалою \_\_\_\_\_

за національною шкалою \_\_\_\_\_

Секретар ЕК \_\_\_\_\_

## АНОТАЦІЯ

Леонтьєва А.В. «Стратегія зростання прибутку на підприємстві» перший бакалаврський рівень, 051 «Економіка» Поліський національний університет, м. Житомир, 2025 р.

У ході дослідження було встановлено, що прибуток є одним із основних показників, які визначають ефективність підприємства, а вдале управління ним здатне забезпечити розвиток підприємства. Також, запропоновано стратегію зростання прибутку для ДП «Євротранс» з використанням інноваційних технологій.

**Ключові слова:** прибуток, стратегія, ефективність, витрати, прогноз.

## ANNOTATION

Leontieva A.V. «Enterprise Profit Growth Strategy," Bachelor's level, 051 «Economics», Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

The study established that profit is one of the main indicators determining enterprise efficiency, and successful management of it can ensure enterprise development. A profit growth strategy for SE "Eurotrans" using innovative technologies was also proposed.

**Keywords:** profit, strategy, efficiency, costs, forecast.

## ЗМІСТ

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП                                                                                           | 4  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКОВОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ                                       |    |
| 1.1 Теоретична сутність прибутку та його функцій на підприємстві                                | 7  |
| 1.2 Характеристика основних принципів формування стратегії зростання прибутковості підприємства | 10 |
| 1.3 Система показників та методика оцінювання прибутковості підприємства                        | 13 |
| РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ДП «ЄВРОТРАНС»                                                   |    |
| 2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства                               | 15 |
| 2.2 Оцінка забезпеченості та ефективності використання виробничих ресурсів ДП «Євротранс»       | 17 |
| 2.3 Аналіз прибутковості ДП «Євротранс»                                                         | 20 |
| РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ДП «ЄВРОТРАНС»                  |    |
| 3.1 Стратегічні напрями зростання прибутку на підприємстві                                      | 24 |
| 3.2 Формування інвестиційного проекту для ДП «Євротранс»                                        | 27 |
| ВИСНОВКИ                                                                                        | 32 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ                                                                      | 34 |
| ДОДАТКИ                                                                                         | 38 |

## ВСТУП

Основним показником господарської діяльності підприємства в умовах ринкової економіки є прибуток підприємства, оскільки основною метою діяльності будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності є збільшення прибутку. Ефективність діяльності підприємства можна оцінити за рахунок зміни та динаміці витрат, ступінь використання ресурсів (сировинних, трудових, фінансових). Вказані показники відображають прибуток компанії. Саме тому важливим є вибір та формування правильної стратегії підвищення прибутковості підприємства, який залежить від виду діяльності, мети діяльності, потенціалу підприємства та поставленим перед ним завдань. Для оптимальної стратегії збільшення прибутковості важливого значення набуває врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та використання інноваційних рішень при управлінні організацією.

**Метою дипломної роботи** є визначення теоретичних та практичних аспектів зростання прибутковості та розробка стратегії зростання прибутковості для ДП «Євротранс».

**Об'єкт дослідження** є процес управління прибутковістю ДП «Євротранс».

**Предмет дослідження** стратегії зростання прибутку ДП «Євротранс» в умовах сучасного ринку транспортних послуг.

Під час написання роботи було поставлено та виконано наступні завдання:

- визначено теоретичну сутність прибутку та його функцій на підприємстві;
- здійснено характеристику основних принципів формування стратегії зростання прибутковості підприємства;
- досліджено систему показників оцінки прибутковості підприємства;
- проаналізовано господарську діяльність ДП «Євротранс»;

- проведено оцінку прибутковості окремих напрямів діяльності підприємства;
- визначено основні стратегічні напрями зростання прибутку на підприємстві;
- сформовано пропозиції щодо удосконалення стратегії зростання прибутку для ДП «Євротранс».

Під час виконання кваліфікаційної роботи для досягнення поставленої мети та завдань було застосовано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, зокрема, системний підхід дозволив розглянути підприємство ДП «Євротранс» як цілісну систему, методи теоретичного узагальнення та порівняльного аналізу застосовувалися для визначення сутності прибутку та його функцій. Економіко-статистичні методи (аналіз динамічних рядів, коефіцієнтний аналіз були застосовані для аналізу господарської діяльності ДП «Євротранс», оцінки забезпеченості та ефективності використання ресурсного потенціалу, а також для розрахунку показників прибутковості за 2021-2023 рр.

**Інформаційну базу** дослідження склали нормативно-правові акти; монографії, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених з питань прибутковості підприємства та стратегії розвитку; матеріали з мережі Інтернет; матеріали міжнародних та всеукраїнських конференцій; фінансова звітність ДП «Євротранс» за 2021-2023 рр.

**Практична значущість** отриманих результатів полягає у розробці конкретних, науково обґрунтованих рекомендацій та пропозицій, спрямованих на підвищення прибутковості ДП «Євротранс» в умовах сучасного ринку транспортних послуг.

**Основні результати дослідження було опубліковано у матеріалах конференцій:**

1. Леонтьєва А. В. Сучасні стратегії зростання прибутку на підприємстві. Сучасні виклики та перспективи розвитку економіки, підприємництва та торгівлі: зб. наук. пр. Всеукраїнської науково-практичної

інтернет-конференції науковців та здобувачів вищої освіти (м. Кам'янець-Подільський, 30 квітня 2025 року). Кам'янець-Подільський: Заклад вищої освіти «Подільський державний університет», 2025. 392 с.

2. Леонтьєва А. Цифровізація бізнес-процесів, як один із методів зростання прибутку на підприємстві. Збірник матеріалів XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Тенденції та перспективи розвитку економіки України в умовах сучасних викликів», 20-21 березня м. Черкаси. 2025 р. с.

**Структура дипломної роботи.** Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, таблиць, рисунків, списку використаних джерел та додатків

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКОВОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 1.1 Теоретична сутність прибутку та його функцій на підприємстві

У сучасному ринковому середовищі метою діяльності підприємства усіх форм господарювання є отримання та максимізація прибутку, оскільки це така економічна категорія, яка найбільш повніше відображає ефективність господарювання та можливість розвитку. Збільшення прибутку підприємства прямо впливає на економічний розвиток за рахунок удосконалення та покращення умов здійснення господарювання. Варто зазначити, що прибуток також є показником рівня життя населення та стабільності національної економіки [9].

У науковій літературі поняття «прибуток» розглядають із точки зору інтересів, які він відображає на підприємстві. Частина вчених співвідносять поняття «прибуток» та «дохід», як тотожні категорії, інша – вважає, що дохід є більш широким поняттям, а прибуток стосується діяльності підприємства. На основі існуючих визначень дослідження було виділено основні визначення економічної категорії «прибуток» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

#### Характеристика підходів до визначення поняття «прибуток»

| Визначення                                                                                                                                                                            | Автори визначення             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Прибуток – це різниця між загальною сумою доходів підприємства і витратами, включаючи витрати на реалізацію та виробництво                                                            | Журавель Т.,<br>Михайленко Р. |
| Прибуток – це форма доданої вартості, яка є перетворена та є різницею між ціною продажу та витратами                                                                                  | Мочерний С.                   |
| Прибуток – це перевищення доходів над витратами підприємства, який розраховуються, як різниця виручки та витрат на виробництво, збут та зберігання та виражається у грошовому виразі. | Осовська Г.<br>Юшкевич О.     |
| Прибуток це різниця між скоригованим валовим прибутком і суми витрат та амортизації                                                                                                   | Ільчук М.<br>Іщенко Т.        |

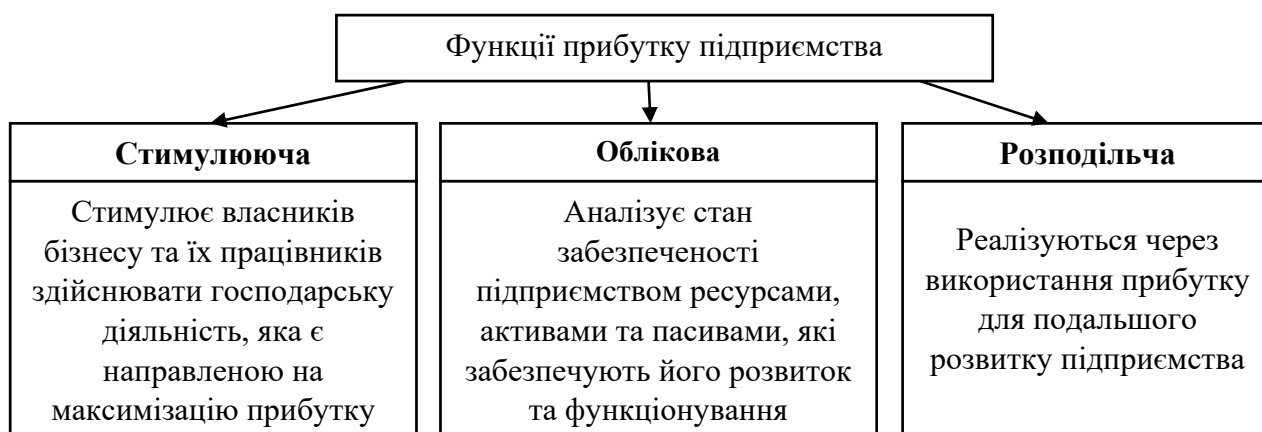
Продовження таблиці 1.1

|                                                                                                                   |                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Прибуток це фінансовий результат діяльності підприємства, який позитивно характеризує ефективність господарювання | Біла О.         |
| витратами виробництва, що виражається як вартість додаткового продукту чи послуги                                 | Гальчинський А. |

Джерело: сформовано автором на основі: [5, 9, 12]

На основі даних визначень можемо зробити висновок, що прибуток підприємства це результат господарської діяльності, який визначається різницею між доходом та витратами, зокрема на виробництво, зберігання, реалізацію товару чи послуги та амортизаційні відрахування. Розмір прибутку в подальшому впливає на розвиток підприємства та його стабільне функціонування [22].

Прибуток на підприємстві, як і будь-який інший показник виконує певні функції, зокрема стимулюючу, облікову та розподільчу (рис. 1.1).



Джерело: сформовано автором на основі [14, 22]

Перед прибутком підприємств окрім покладених на нього функцій, стоять ряд завдань, зокрема:

- забезпечення пропорції між станом прибутковості компанії, та ризиком, який може викликати;
- забезпечення зростання вартості підприємств на ринку;
- формування та забезпечення високої якості продукції та її постійного удосконалення;

- забезпечення постійного збільшення прибутку підприємства з урахуванням кон'юнктури ринку та ресурсів підприємства;
- забезпечення виплат по фінансових зобов'язаннях, наприклад інвестиційні відрахування чи проценти за кредитом.

Варто зазначити, що рівень прибутку підприємства формується під впливом ряду факторів, які або негативно впливають на нього, або позитивно. Виділяють дві основні групи факторів впливу на прибуток, а саме ендегенні та екзогенні (табл. 1.2).

*Таблиця 1.2*

### **Класифікація факторів впливу на прибуток підприємства**

| Група факторів | Види факторів                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ендегенні      | Якість продукції<br>Собівартість продукції<br>Обсяг виробництва продукції<br>Обсяг збуту та реалізації продукції<br>Асортимент продукції<br>Структура продукції<br>Цінова політика підприємства                       |
| Екзогенні      | Транспортне забезпечення та логістика<br>Державне регулювання цін<br>Рівень та стан конкуренції в галузі<br>Державне регулювання податків та пільг<br>Тарифні обмеження<br>Природні умови<br>Забезпеченість ресурсами |

Джерело: сформовано автором на основі: [5, 12, 9]

Отже, прибуток підприємства є кінцевим результатом його діяльності, і по суті його розмір та структура вказує на ефективність діяльності усіх видів, зокрема від виробничої діяльності, стану управлінської та організаційної складової, прибуток від продажу товарів та послуг та чистий прибуток. Саме від структури прибутку залежить функціонування подальший розвиток підприємства. Саме тому, дослідження та пошук шляхів щодо забезпечення зростання прибутку на підприємстві є однією з найважливіших завдань, які стоять перед власниками бізнесу, особливо враховуючи стан конкуренції на ринку та інших зрушень в економіці.

## 1.2 Характеристика основних принципів формування стратегії зростання прибутковості підприємства

Формування стратегії зростання прибутковості є складним і багатогранним процесом, що вимагає глибокого розуміння внутрішніх можливостей підприємства та зовнішніх ринкових умов. Ефективність цієї стратегії безпосередньо залежить від дотримання низки ключових принципів, які забезпечують її наукову обґрунтованість, практичну реалізованість та спрямованість на досягнення стійкого фінансового успіху. Основні принципи формування стратегії прибутку підприємства та їх коротка характеристика наведена у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

### Характеристика принципів формування стратегії зростання прибутку підприємства

| Принцип                                               | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Принцип цілеспрямованості                             | Чітко визначені цілі (SMART) є відправною точкою стратегії зростання прибутковості, задаючи вектор розвитку та критерії оцінки ефективності.                                                                                                                                                       |
| Принцип системності та комплексності                  | Зростання прибутковості розглядається як результат злагодженої взаємодії всіх функціональних підрозділів підприємства, вимагаючи інтеграції та узгодження маркетингових, виробничих, фінансових та інших стратегій для досягнення синергії та спільної мети.                                       |
| Принцип адаптивності та гнучкості                     | Стратегія зростання прибутковості повинна бути здатною швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища (ринку, конкуренції, технологій тощо) та передбачати можливість коригування планів і дій для збереження ефективності.                                                                      |
| Принцип ресурсної забезпеченості                      | Успішна реалізація стратегії зростання прибутку вимагає врахування та забезпечення необхідними ресурсами: фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними та технологічними.                                                                                                                 |
| Принцип ефективного використання конкурентних переваг | Стратегія зростання прибутковості повинна ґрунтуватися на виявленні, розвитку та максимальному використанні унікальних ресурсів, компетенцій, ринкових позицій або інших факторів, що забезпечують підприємству перевагу над конкурентами та дозволяють створювати більшу цінність для споживачів. |
| Принцип інноваційності                                | Стратегія зростання прибутковості повинна передбачати стимулювання та впровадження нових продуктів, послуг, технологій, бізнес-моделей та управлінських рішень для підвищення ефективності, залучення нових клієнтів та створення нових ринкових можливостей.                                      |
| Принцип контролю та оцінки                            | Ефективна реалізація стратегії зростання прибутковості вимагає постійного моніторингу ключових показників ефективності, аналізу                                                                                                                                                                    |

|                            |                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                            | досягнутих результатів та своєчасного внесення коректив для забезпечення досягнення поставлених цілей.                                                                                                                                                                       |
| Принцип врахування ризиків | Стратегія зростання прибутковості повинна передбачати ідентифікацію, оцінку та управління потенційними ризиками (ринковими, фінансовими, операційними тощо), розробку заходів для їхнього запобігання або мінімізації з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства |

Джерело: сформовано автором на основі: [34, 30]

Одним із основних принципів формування стратегії прибутку підприємства є принцип цілеспрямованості, оскільки він є відправною точкою у розробці стратегії зростання прибутковості. Чітко визначені цілі не лише задають вектор розвитку, але й слугують критеріями для оцінки ефективності впроваджених заходів. Застосування критеріїв SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) є необхідним для забезпечення операціоналізації цілей. Серед них:

- конкретність (Specific) - цілі повинні бути чітко сформульовані та однозначно розумітися всіма зацікавленими сторонами. Замість загального «збільшити прибуток» слід визначити «збільшити чистий прибуток на 15% протягом наступних трьох років»;
- вимірюваність (Measurable) - досягнення цілей має бути кількісно вираженим, що дозволяє об'єктивно оцінювати прогрес. Наприклад, «збільшити середній чек клієнта на 10%» є вимірюваною ціллю;
- досяжність (Achievable), тобто цілі повинні бути реалістичними та враховувати наявні ресурси та потенціал підприємства. Нереалістичні цілі можуть призвести до демотивації персоналу та неефективного використання ресурсів;
- релевантність (Relevant) - цілі повинні відповідати загальній місії та стратегічним пріоритетам підприємства, а також враховувати поточні ринкові тенденції та потреби споживачів;
- обмеженість у часі (Time-bound), а саме для кожної цілі має бути визначений конкретний часовий горизонт її досягнення, оскільки це сприяє кращому плануванню та контролю.

Варто зазначити, що чітко визначені цілі зростання прибутковості стають основою для розробки функціональних стратегій (маркетингової, виробничої, фінансової тощо), які узгоджено працюють на їхнє досягнення.

Наступний принцип – принцип системності та комплексності, який передбачає розгляд підприємства як цілісної системи, де зміни в одній функціональній сфері впливають на інші. Стратегія зростання прибутковості повинна інтегрувати маркетингові зусилля зі збільшення продажів, виробничі заходи з оптимізації витрат, фінансові інструменти з ефективного управління грошовими потоками та інвестиціями, а також кадрову політику, спрямовану на підвищення продуктивності праці [14].

Сучасне бізнес-середовище характеризується високою динамічністю та непередбачуваністю. Технологічні прориви, зміни в законодавстві, коливання валютних курсів, дії конкурентів та зміна споживчих переваг можуть суттєво впливати на прибутковість підприємства. Тому стратегія зростання прибутковості повинна мати властивості адаптивності та гнучкості, дозволяючи підприємству оперативно реагувати на зовнішні зміни та коригувати свої дії, що передбачає постійний моніторинг ключових факторів зовнішнього середовища, аналіз їхнього потенційного впливу на прибутковість та розробку сценаріїв реагування на різні ситуації. Гнучкість стратегії також полягає у здатності підприємства швидко перерозподіляти ресурси, змінювати пріоритети та впроваджувати нові підходи у відповідь на виклики та можливості, що виникають [17].

Наявність та ефективне використання необхідних ресурсів є критично важливим для успішної реалізації стратегії зростання прибутковості. Принцип ресурсної забезпеченості вимагає ретельної оцінки поточного стану ресурсного потенціалу підприємства (фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, технологічних) та визначення обсягу та джерел залучення додаткових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей. Стратегія повинна бути розроблена з урахуванням реальних можливостей підприємства щодо мобілізації та ефективного використання ресурсів.

Ще одним важливим принципом є принцип інноваційності, так як в умовах швидкого технологічного прогресу та зростаючої конкуренції інновації стають ключовим фактором довгострокового зростання прибутковості. Саме тому стратегія повинна стимулювати інноваційну діяльність на всіх рівнях підприємства, включаючи розробку нових продуктів і послуг, впровадження прогресивних технологій, оптимізацію бізнес-процесів та пошук нових бізнес-моделей.

Отже, дотримання принципів формування стратегії зростання прибутку на підприємстві є критично важливим для формування не лише амбітної, але й реалістичної та стійкої стратегії зростання прибутковості підприємства, здатної забезпечити його довгостроковий успіх в конкурентному ринковому середовищі.

### **1.3 Система показників та методика оцінювання прибутковості підприємства**

Ефективне управління прибутковістю підприємства неможливе без чіткої системи показників та обґрунтованої методики їхнього оцінювання, вона дозволяє не лише констатувати фактичний рівень прибутковості, але й аналізувати динаміку її змін, виявляти фактори впливу, порівнювати результати діяльності з конкурентами та визначати резерви для подальшого зростання.

Варто зазначити, що для визначення цілей аналізу та управління використовується розгалужена система показників прибутковості, які відображають різні аспекти фінансових результатів діяльності. Ці показники можуть бути абсолютними, які виражаються у грошових одиницях, та відносними, що розраховуються відношенням абсолютних показників до певної бази [24]. До абсолютних показників прибутковості належать різні види прибутку, що відображаються у звіті про фінансові результати зокрема,

валовий, операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток (Додаток А).

Наступна група показників, яку використовують для оцінки прибутковості підприємства це показники рентабельності, які є більш інформативними для порівняльного аналізу та оцінки ефективності використання ресурсів. До основних відносних показників належать: рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність активів, власного капіталу, основних засобів та інвестицій. Формули для розрахунку показників рентабельності наведено у Додатку Б.

Оцінювання прибутковості підприємства передбачає комплексний аналіз як абсолютних, так і відносних показників у динаміці за декілька періодів, а також їхнє порівняння з плановими значеннями, середньогалузевими показниками та показниками конкурентів. Методика оцінювання включає наступні етапи: збір та підготовка інформації, розрахунок показників, аналіз динаміки, факторний аналіз прибутковості, порівняльний аналіз, виявлення резервів та формування висновків та рекомендацій для підприємства.

Отже, ефективне управління прибутковістю підприємства ґрунтується на комплексній системі абсолютних та відносних показників. Аналіз їхньої динаміки, факторів впливу та порівняння з ринковими орієнтирами є ключем до об'єктивної оцінки фінансових результатів. Застосування системної методики оцінювання дозволяє виявляти резерви зростання прибутковості та формувати обґрунтовані управлінські рішення для підвищення ефективності діяльності підприємства. Результати такого аналізу є основою для розробки стратегій, спрямованих на забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємства та його виходу на нові ринки..

## **РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ДП «ЄВРОТРАНС»**

### **2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства**

Сучасне ринкове середовище характеризується високою динамікою, інтенсивною конкуренцією та насиченістю різноманітними товарами та послугами, що спрямовані на задоволення постійно зростаючих потреб споживачів. У контексті глобалізації, що посилює вимоги до ефективності логістичних ланцюгів та оперативності доставки, ринок транспортних послуг є одним із ключових і стратегічно важливих секторів економіки. Протягом останніх років він демонструє значний розвиток та високий рівень конкурентоспроможності, зокрема, спостерігається різке зростання попиту на послуги як внутрішніх, так і міжнародних вантажних перевезень.

У цьому висококонкурентному та вимогливому середовищі Дочірнє підприємство «Євротранс» Товариства з обмеженою відповідальністю «Євро» позиціонує себе як один із провідних гравців на ринку перевезень Житомирської області. Засноване з метою надання якісних логістичних рішень, підприємство відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності ланцюгів постачання для своїх клієнтів.

Повна назва: Дочірнє підприємство «ЄВРОТРАНС» Товариства з обмеженою відповідальністю «Євро». Юридична адреса: 11500, Житомирська обл., місто Коростень, вулиця Білорічицьке шосе, будинок, 3. Головним директором підприємства є Паламарчук Сергій Володимирович. Організаційно-правова форма: Дочірнє підприємство [26].

ДП «Євротранс» спеціалізується на наданні комплексних транспортних та логістичних послуг, які охоплюють широкий спектр потреб сучасного бізнесу:

- Міжнародні та внутрішні вантажні перевезення. Це ключова компетенція підприємства, що дозволяє забезпечувати перевезення вантажів

як у межах України, так і за її межами, враховуючи специфіку міжнародного законодавства та вимоги до безпеки транспортування.

- Складські послуги. Надання послуг зі зберігання та обробки вантажів, що дозволяє клієнтам оптимізувати свої логістичні процеси, зменшити витрати на власну складську інфраструктуру та забезпечити гнучкість у ланцюгах постачання.

- Послуги страхування вантажів. З метою мінімізації ризиків, пов'язаних із пошкодженням або втратою вантажу під час перевезення, підприємство пропонує послуги страхування, забезпечуючи додатковий рівень надійності та спокою для клієнтів.

- Ремонт та технічне обслуговування автомобілів. Послуга не тільки підтримує власний автопарк підприємства у відмінному технічному стані, забезпечуючи безперебійність перевезень, але й може надаватися зовнішнім клієнтам, формуючи додаткове джерело доходу та використовуючи наявну технічну базу [26].

ДП «Євротранс» є підприємством зі значним операційним масштабом. Наприклад, у 2021 р. середня кількість працівників підприємства становила 37 осіб, що свідчить про наявність кваліфікованого персоналу для виконання широкого спектру логістичних завдань. Компанія активно працює над підвищенням ефективності своєї діяльності та зміцненням конкурентних позицій на ринку. Це досягається шляхом постійного вдосконалення якості надаваних послуг, оптимізації внутрішніх процесів, а також орієнтації на задоволення потреб клієнтів та забезпечення найвищих стандартів надійності та безпеки перевезень. Адаптивність до змін ринкової кон'юнктури та прагнення до інновацій є ключовими факторами, що дозволяють ДП «Євротранс» зберігати свою лідерську позицію у регіоні.

## 2.2 Аналіз забезпеченості та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

В контексті короткострокового періоду, оцінка фінансового стану підприємства базується на аналізі показників ліквідності та платоспроможності. Фінансовий стан визначається як сукупність кількісних та якісних характеристик, що відображають здатність суб'єкта господарювання до виконання своїх боргових зобов'язань. Детальний аналіз фінансового стану є ключовим елементом підвищення ефективності стратегічного планування. Він сприяє ідентифікації як поточних, так і потенційних внутрішніх слабких сторін організації, а також забезпечує можливість порівняльної оцінки її позиції відносно конкурентів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

### Оцінка забезпеченості та ефективності використання виробничих ресурсів ДП «Євротранс»

| Показник                                 | Один. виміру   | 2021 р.   | 2022 р.   | 2023 р.   | 2023 р. до 2021 р. |
|------------------------------------------|----------------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| Загальна вартість активів                | тис. грн       | 8857.3    | 9113.4    | 8015.2    | 90.5               |
| Вартість необоротних активів             | тис. грн       | 7045.8    | 7172.6    | 5448.5    | 77.3               |
| Вартість оборотних (мобільних) активів   | тис. грн       | 1811.5    | 1940.8    | 2566.7    | 141.7              |
| Дебіторська заборгованість               | тис. грн       | 1454.2    | 1807.4    | 2059.4    | 141.6              |
| Власний капітал                          | тис. грн       | 1789.1    | 1884.7    | 1958.8    | 109.5              |
| Середньооблікова чисельність працівників | осіб           | 37        | 22        | 9         | 24.3               |
| Фондоозброєність                         | тис. грн/особу | 668.6     | 1165.2    | 2848.2    | 426.0              |
| Фондозабезпеченість                      | тис. грн/особу | 190.4     | 326.0     | 605.4     | 317.9              |
| Фондовіддача                             | грн/грн        | 2.82      | 0.47      | 2.21      | 78.4               |
| Фондоємність                             | грн/грн        | 0.35      | 2.13      | 0.45      | 128.6              |
| Коефіцієнт обороту оборотних засобів     | разів          | 10.97     | 1.73      | 4.68      | 42.7               |
| Тривалість 1 обороту оборотних засобів   | днів           | 33.3      | 210.9     | 78.0      | 234.2              |
| Вартість основних засобів                | тис. грн       | 24738.4   | 25633.7   | 25633.7   | 103.6              |
| Залишкова                                |                | 7045.8    | 7172.6    | 5448.5    | 77.3               |
| Знос основних засобів                    | тис. грн       | (17692.6) | (18461.1) | (20185.2) | 114.1              |
| Норма прибутку                           | %              | 0.44      | 0.26      | 0.62      | 140.9              |

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності ДП «Євротранс»

Аналіз таблиці вказує, що у 2021–2023 рр. підприємство зазнало зниження загальної вартості активів на 9,5%, зокрема, через суттєве скорочення необоротних активів на 22,7%, що може свідчити про вибуття або продаж основних засобів, а також відсутність інвестицій в оновлення матеріально-технічної бази. Натомість оборотні активи зросли на 41,7%, зокрема за рахунок збільшення дебіторської заборгованості (+41,6%), що є наслідком порушень у розрахунках з контрагентами або зростання відтермінованих платежів. Власний капітал дещо зріс (+9,5%), проте чисельність персоналу скоротилась більш ніж у 4 рази, через оптимізацію виробничих процесів, автоматизацію або фінансові труднощі. Це спричинило різке зростання фондоозброєності та фондозабезпеченості, оскільки на меншу кількість працівників припадає більше ресурсів. Ефективність використання основних фондів була нестабільною: у 2022 р. показники різко погіршились, але у 2023 р. частково відновились, Це пов'язано з адаптацією до нових умов або зменшенням виробничого навантаження в окремі періоди. Одночасно погіршилась оборотність оборотних засобів (коефіцієнт знизився на 57%, а тривалість обороту зросла в 2,3 рази), що свідчить про уповільнення обігу коштів і ризику втрати ліквідності. Попри це, норма прибутку зросла до 0,62%, завдяки зниженню витрат, реструктуризації діяльності або переходу до більш рентабельної продукції чи послуг.

Економічний стан підприємства - це комплексна характеристика, яка відображає його здатність ефективно функціонувати та розвиватися, яка визначається низкою ключових показників, включаючи рентабельність, оборотність капіталу, фінансову стійкість та динаміку структури джерел фінансування. Крім того, важливим аспектом є платоспроможність підприємства, тобто його спроможність своєчасно розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Основна господарська діяльність будь-якого підприємства полягає у створенні та обміні матеріальних і нематеріальних благ, що виступають у формі товарів або послуг. На основі проведеного аналізу фінансової

діяльності, можемо стверджувати, що ДП «Євротранс» демонструє стабільний фінансовий стан протягом досліджуваного періоду. Більше того, простежується позитивна тенденція до покращення економічного рівня підприємства. Така фінансова стабільність в ринкових умовах значною мірою є результатом високої підприємницької активності компанії (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Основні показники господарської діяльності ДП «Євротранс»,  
тис. грн**

| Показник                                                       | 2021<br>р. | 2022<br>р. | 2023<br>р. |  |
|----------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|--|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 19866.2    | 3364.9     | 12018.8    |  |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт)           | 19717.3    | 3300.7     | 11559.7    |  |
| Валовий прибуток                                               | 148.9      | 64.2       | 459.1      |  |
| Інші операційні доходи                                         | 158.4      | -          | -          |  |
| Адміністративні витрати                                        | 43.2       | 43.2       | 43.2       |  |
| Витрати на збут                                                | 113.1      | 113.1      | 113.1      |  |
| Фінансовий результат від операційної діяльності                | 87         | 10.5       | 90.4       |  |
| Чистий прибуток                                                | 87         | 8.6        | 74.1       |  |

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності ДП «Євротранс»

Протягом 2021-2023 рр. ДП «Євротранс» демонструвало динамічні зміни у своїх фінансових результатах, а саме чистий дохід від реалізації продукції значно знизився у 2022 р. порівняно з 2021 р., але частково відновився у 2023 р., хоча й залишався нижчим за стартовий період (-7847.4 тис. грн). Незважаючи на це, підприємство зуміло суттєво наростити валовий

прибуток у 2023 р. (+310.2 тис. грн до 2021 року), що свідчить про покращення ефективності управління собівартістю основної діяльності.

Фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток компанії, хоч і пережили спад у 2022 р., продемонстрували відновлення у 2023 р., майже досягнувши або навіть перевищивши рівень 2021 р. (+3.4 тис. грн для операційного результату). Це вказує на здатність ДП «Євротранс» адаптуватися до мінливих умов та ефективно контролювати витрати, що дозволило зберегти позитивний фінансовий результат попри зниження загального обсягу доходів порівняно з 2021 р.

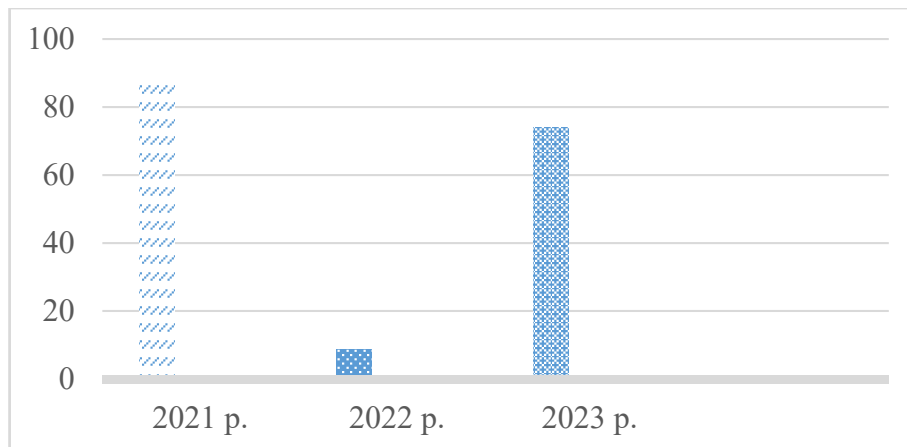
Отже, упродовж 2021–2023 рр. ДП «Євротранс» продемонструвало загальну фінансову стабільність на тлі зовнішніх викликів, зокрема завдяки зростанню оборотних активів, зниженню витрат і здатності ефективно управляти ресурсами при скороченні персоналу. Незважаючи на зменшення чистого доходу та зниження вартості активів, підприємство змогло покращити валовий прибуток, відновити операційний результат і зберегти прибутковість, що свідчить про гнучкість управління, оптимізацію діяльності та потенціал для подальшого розвитку в умовах обмежених фінансових ресурсів.

### **2.3 Оцінка прибутковості окремих напрямів діяльності ДП «Євротранс»**

Економічний стан підприємства - це ключовий показник його життєздатності та ефективності, що визначається сукупністю взаємопов'язаних факторів. Він охоплює аналіз рентабельності, оборотності капіталу, фінансової стійкості, структури джерел фінансування та, що є критично важливим, спроможності врегульовувати боргові зобов'язання. Основна господарська діяльність підприємства, незалежно від її специфіки, завжди пов'язана з виробництвом та обміном матеріальних і нематеріальних благ, що реалізуються у формі товарів, робіт чи послуг.

Можливість використання прибутку як показника ефективності виробництва для ДП «Євротранс» також ускладнюється унікальними характеристиками підприємства, що впливають з особливостей його послуг (вантажний автомобільний транспорт), технологічних процесів та методів планування витрат. Важливість прибутку полягає в його центральній ролі для оцінки фінансових результатів господарської діяльності. З одного боку, прибуток є ключовим джерелом фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробничого потенціалу підприємства, а з іншого - його формування значною мірою залежить від ефективності використання цих ресурсів. Перехід до ринкових умов господарювання суттєво трансформує процеси формування собівартості та прибутку від реалізації послуг, а також вдосконалює методи обліку виробничих витрат і фінансових результатів діяльності.

Формування прибутку підприємства піддається впливу різних факторів. Деякі з них, такі як ефективність використання оборотних засобів, основних фондів та оптимізація витрат, були проаналізовані у попередніх розділах. Після аналізу динаміки формування прибутку в ДП «Євротранс» можна зробити висновок, що до доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) включається сума цін продажу всіх реалізованих послуг за звітний період, які є об'єктом основної діяльності підприємства відповідно до його установчих документів. Аналіз фінансових результатів ДП «Євротранс» за 2021-2023 рр. показав, що після значного зниження доходу та прибутку у 2022 р., підприємство продемонструвало відновлення чистого доходу та зростання валового прибутку у 2023 р., що свідчить про його адаптивність та здатність генерувати позитивний фінансовий результат в умовах мінливого середовища (рис. 2.1).



**Рис. 2.1 Динаміка чистого прибутку ДП «Євротранс», тис. грн**

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності ДП «Євротранс»

Аналіз представленої діаграми чистого прибутку ДП «Євротранс» за 2021-2023 рр. показує значну волатильність. У 2021р. підприємство зафіксувало найвищий чистий прибуток (87 тис. грн), що різко знизився у 2022 р. до мінімального значення (8.6 тис. грн). Проте, у 2023 р. спостерігається помітне відновлення прибутку до 74.1 тис. грн, хоча цей показник все ще не досяг рівня 2021 р. Така динаміка свідчить про адаптацію підприємства до складних умов, здатність відновлювати прибутковість після спаду, але вказує на нестабільність операційного середовища протягом досліджуваного періоду.

У таблиці 2.5 представлена методика факторного аналізу доходу від операційної діяльності та її реалізації для ДП «Євротранс».

*Таблиця 2.5*

**Методика факторного аналізу прибутку від операційної діяльності  
у ДП «Євротранс», тис. грн**

| Показник                                                 | Позначення | 2021 р. | 2023 р. | Формула       | Вплив факторів |
|----------------------------------------------------------|------------|---------|---------|---------------|----------------|
| Валовий прибуток                                         | ВП         | 148.9   | 459.1   | $\Delta$ ВП   | +310.2         |
| Інші операційні доходи                                   | ІОД        | 158.4   | -       | $\Delta$ ІОД  | -158.4         |
| Адміністративні витрати                                  | АВ         | 43.2    | 43.2    | $-\Delta$ АВ  | -              |
| Витрати на збут                                          | ВЗ         | 113,0   | 113,0   | $-\Delta$ ВЗ  | -              |
| Фінансові результати від операційної діяльності (збиток) | ФРод       | 87.0    | 90.4    | $\Delta$ ФРод | +3,4           |

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності ДП «Євротранс»

Аналіз факторів, що впливають на дохід від операційної діяльності ДП «Євротранс», показує, що фінансовий результат від основної діяльності підприємства зріс на +3.4 тис. грн у період з 2021 по 2023 р. Цей позитивний показник був головним чином зумовлений значним збільшенням валового прибутку (+310.2 тис. грн), що свідчить про покращення ефективності основних виробничих процесів. Однак, зростання було частково нівельоване суттєвим зменшенням інших операційних доходів (-158.4 тис. грн). Повний розклад впливу адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат неможливий через зміни у форматі фінансової звітності підприємства, де ці статті консолідуються в 2023 р.

У ході аналізу прибутковості діяльності ДП «Євротранс» за 2021-2023 рр. встановлено, що підприємство функціонувало в умовах значної економічної турбулентності, що зумовило помітну волатильність фінансових результатів. Найвищий рівень чистого прибутку було зафіксовано у 2021 р. (87 тис. грн), у 2022 р. він різко знизився до 8,6 тис. грн, що свідчить про серйозні труднощі, зокрема з доходністю операційної діяльності та вплив зовнішніх чинників. У 2023 р. підприємство змогло частково відновити прибутковість (74,1 тис. грн), що вказує на його здатність адаптуватися до нових умов і реалізувати базові принципи гнучкого управління. Основним джерелом покращення фінансових результатів стало зростання валового прибутку (+310,2 тис. грн), що свідчить про підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та контролю над собівартістю. Водночас повна стабілізація була стримана зниженням інших операційних доходів (-158,4 тис. грн), що вказує на зменшення частки додаткових джерел фінансування.

Аналіз фінансово-економічної динаміки свідчить про необхідність комплексного підходу до управління прибутковістю, особливо з урахуванням нестабільного зовнішнього середовища. Незважаючи на позитивні тенденції у

2023 р., загальний рівень доходу залишився нижчим за 2021 р., а це вимагає додаткової уваги до підвищення операційної ефективності.

Основними пропозиціями для ДП «Євротранс» є: диверсифікація джерел доходу - доцільно розширити спектр транспортно-логістичних послуг або шукати партнерства з новими сегментами; оптимізація витрат, а саме провести детальний аудит витрат на збут та адміністративне управління з метою їх скорочення без шкоди якості та підвищення оборотності капіталу - шляхом оптимізації дебіторської заборгованості, скорочення тривалості обороту обігових коштів та посилення фінансової дисципліни серед контрагентів. У підсумку, ДП «Євротранс» має потенціал до зростання та підвищення прибутковості, однак реалізація цього потенціалу потребує активного реформування підходів до стратегічного планування, управління витратами та розвитку нових напрямів діяльності в межах основного профілю.

## РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ДП «ЄВРОТРАНС»

### 3.1 Стратегічні напрями зростання прибутку на підприємстві

В умовах зростаючої конкуренції та динамічних змін ринкового середовища, забезпечення сталого зростання прибутку є ключовим завданням для будь-якого підприємства. Формування та ефективна реалізація стратегічних напрямів, спрямованих на збільшення прибутковості, є запорукою довгострокового успіху та підвищення конкурентоздатності. Ці напрями повинні ґрунтуватися на глибокому аналізі внутрішнього потенціалу підприємства, зовнішніх можливостей та загроз, а також враховувати специфіку галузі та обрану бізнес-модель.

Основні стратегічні напрями, які підприємство може використовувати для забезпечення зростання свого прибутку наведено на рис. 3.1.



Джерело: власна розробка

Стратегії інтенсивного зростання спрямовані на збільшення прибутку за рахунок існуючих продуктів та ринків, до яких можна віднести:

- проникнення на ринок, що передбачає збільшення частки ринку на існуючих ринках з існуючими продуктами. Це може досягатися за рахунок активнішого маркетингу, стимулювання збуту, зниження цін (за умови збереження маржинальності), покращення якості обслуговування клієнтів та залучення клієнтів конкурентів. Ефективність цієї стратегії зростає на зростаючих ринках або на ринках, де частка підприємства є відносно невеликою;

- розширення ринку, що передбачає вихід з існуючими продуктами на нові ринкові сегменти або географічні ринки, що може включати ідентифікацію нових груп споживачів з аналогічними потребами, пошук нових; каналів збуту, експорт продукції в інші регіони або країни;

- розробка продукту це стратегія, яка передбачає розробку та виведення на існуючі ринки нових або модифікованих продуктів, товарів чи послуг, що включає в себе покращення якості існуючих продуктів, розширення асортименту, створення інноваційних продуктів, які задовольняють нові потреби споживачів. Успіх цієї стратегії залежить від ефективності досліджень та розробок, розуміння потреб ринку та швидкого виведення нових продуктів на ринок.

Стратегії інтеграційного зростання передбачають розширення діяльності підприємства шляхом інтеграції з іншими учасниками галузевого ланцюга. До них належать: вертикальна інтеграція, яка передбачає об'єднання під контролем підприємства різних стадій виробничого або збутового процесу; зворотна вертикальна інтеграція за рахунок придбання або встановлення контролю над постачальниками сировини, матеріалів або комплектуючих та пряма вертикальна інтеграція через придбання або встановлення контролю над каналами збуту (власна роздрібна мережа, дистрибуційні центри). Це може забезпечити кращий контроль над цінами, просуванням та обслуговуванням клієнтів.

Наступна стратегія це стратегія диверсифікації, яка передбачає вихід підприємства на нові ринки з новими продуктами, які не пов'язані з його

поточною діяльністю. Диверсифікація може бути різних видів: конгломератна та концентрична. Концентрична диверсифікація використовує наявні компетенції компанії та синергію за рахунок виходу на нові ринки з продуктами, які технологічно або маркетингово пов'язані з існуючими продуктами підприємства. Тоді як, конгломератна диверсифікація це вихід на нові ринки з продуктами, які не мають жодного зв'язку з поточною діяльністю підприємства. Варто зазначити, що вказана стратегія є найбільш ризикованою, але може забезпечити вихід на швидкозростаючі ринки та знизити залежність від поточної галузі.

Стратегії інноваційного зростання є достатньо актуальними оскільки в умовах постійного технологічного розвитку, інновації відіграють ключову роль у забезпеченні стійкого зростання прибутку. Вони передбачають активне впровадження нових технологій, розробку унікальних продуктів та послуг, оптимізацію бізнес-процесів та створення нових бізнес-моделей. Інновації можуть бути як продуктовими, так і процесними, і забезпечувати підприємству значні конкурентні переваги.

Зростання прибутку може бути досягнуто не лише за рахунок збільшення доходів, але й шляхом ефективного управління витратами. Стратегії оптимізації витрат включають:

- зниження собівартості продукції за рахунок оптимізації виробничих процесів, впровадження ресурсозберігаючих технологій, пошуку вигідніших постачальників, підвищення продуктивності праці;
- оптимізація операційних витрат за рахунок вдосконалення системи управління, зменшення адміністративних та збутових витрат, ефективного використання енергоресурсів;
- управління фінансовими витратами за рахунок оптимізації структури капіталу, ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, зниження витрат на обслуговування боргу.

Вибір конкретних стратегічних напрямів зростання прибутку залежить від багатьох факторів, включаючи поточне фінансове становище

підприємства, його ресурси та компетенції, галузеву специфіку, рівень конкуренції, макроекономічні тенденції та стратегічні цілі власників. Ефективна стратегія зростання прибутку, як правило, є комбінацією декількох з перелічених напрямів, що дозволяє підприємству досягти синергії та забезпечити стійке зростання в довгостроковій перспективі. У наступних розділах дипломної роботи буде проведено аналіз потенціалу ДП «Євротранс» для застосування різних стратегічних напрямів зростання прибутку та розроблено конкретні рекомендації.

### **3.2 Формування інвестиційного проекту для ДП «Євротранс»**

В умовах нестабільного економічного середовища вітчизняні підприємства змушені шукати рішення, що дозволять оптимізувати процеси на підприємстві, скоротити витрати без втрати якості надання послуг та оптимізувати управління прибутком підприємства. Одним із таких рішень є впровадження інноваційних технологій, що забезпечать покращення результатів ефективності компанії та відкриє нові можливості для розвитку бізнесу. Пропонуємо впровадження системи прогнозної логістики на основі штучного інтелекту. Для ДП «Євротранс» плануємо використовувати програмне забезпечення Project44, яке входить до числа провідних хмарних AI-рішень для управління транспортними потоками. Його застосування дозволить: аналізувати великі обсяги даних у режимі реального часу (Big Data), передбачати затримки у ланцюгу постачання, автоматично формувати оптимальні маршрути, прогнозувати попит і завантаження транспорту на 7–14 днів наперед, інтегрувати дані з ERP, CRM, TMS-системами підприємства.

Функціональні можливості запропонованої програми та ефект впровадження для ДП «Євротранс» наведено у Табл. 3.1

Таблиця 3.1

**Функціональні можливості програмного забезпечення Project44**

| Компоненти системи           | Очікуваний ефект                                                                     |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| AI – модуль прогнозування    | Своєчасне реагування на коливання попиту на послуги перевезення                      |
| GPS- інтеграція              | Зменшення витрат на паливно-мастильні матеріали та скорочення пробігу автомобілів    |
| Модуль оптимізації маршрутів | Зменшення часу доставки                                                              |
| Модуль аналітики витрат      | Виявлення неефективних витрат підприємства та не раціонального використання ресурсів |

Джерело: сформовано автором

Під час використання вказаного програмного забезпечення для ДП «Євротранс» прогнозується зниження прямих експлуатаційних витрат в середньому на 15-18%. Основними витратами під час реалізації проєкту є купівля платформи, інтеграція з внутрішніми обліковими системами ДП «Євротранс» та обладнання для автомобілів. Основні витрати наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Інвестиційна вартість проєкту для ДП «Євротранс»**

| Стаття витрат                                        | Сума, тис. грн |
|------------------------------------------------------|----------------|
| Хмарна AI – платформа Project44 (ліцензія на 3 роки) | 180,0          |
| Інтеграція з внутрішніми обліковими системами        | 90,0           |
| GPS – обладнання для автомобілів                     | 150,0          |
| Навчання персоналу (логісти, IT – спеціалісти)       | 30,0           |
| Всього витрат                                        | 450,0          |

Джерело: розраховано автором

Для підтвердження ефективності впровадження інноваційного проєкту було проведено розрахунки NPV, PI, IRR та періоду його окупності встановлено, що загальна економія становить 850,0 тис. грн. (табл. 3.3).

Отримані результати вказують на те, що реалізація проєкту дозволяє не лише знизити витрати, а й підвищити цифрову зрілість компанії. Інтелектуальна логістична система на базі Project44 забезпечує прямі та опосередковані шляхи збільшення прибутку: через зниження витрат, підвищення операційної ефективності, покращення клієнтського сервісу та зростання стратегічного прибутку. Система створює нові канали доходу і

дозволяє гнучко адаптуватися до ринкових змін, формуючи основу стабільного прибуткового зростання. Період окупності становить 6,3 місяці.

*Таблиця 3.4*

### **Економічне обґрунтування проєкту**

| Стаття витрат                          | До впр. проєкту, тис. грн | Після впр. проєкту, тис. грн | Економія, тис. грн |
|----------------------------------------|---------------------------|------------------------------|--------------------|
| Витрати на паливно-мастильні матеріали | 3000,0                    | 2550,0                       | 450,0              |
| Амортизація та ремонт автомобілів      | 1550                      | 1300,0                       | 200,0              |
| Затрати на логістику                   | 800,0                     | 600,0                        | 200,0              |
| Загальна економія                      |                           |                              | 850,0              |

Джерело: сформовано автором

Для оцінки подальшої вигоди запропонованого проєкту було розраховано точку беззбитковості. На основі оптимізованих результатів було сформовано сценарний розвиток підприємства ДП «Євротранс» на 2025-2027 рр. (Додаток Г) та основні ризики від впровадження проєкту (Додаток Д).

Запропонована логістична інтелектуальна система забезпечує не лише оптимізацію витрат, а й створює прямі та опосередковані шляхи збільшення прибутку підприємства, зокрема:

- пряме зниження витрат на паливно-мастильні матеріали, ремонт техніки, планування та амортизацію компанія зменшує собівартість послуг, що безпосередньо збільшує валовий прибуток;
- скорочення холостого пробігу та простою транспорту підвищує продуктивність праці персоналу без додаткових витрат;
- зменшення часу на доставку та виконання замовлень збільшує кількість рейсів, які може виконати автопарк за одиницю часу;
- завдяки аналітиці завантаження підприємство може раціонально розподіляти ресурси, тим самим зменшуючи навантаження на маршрути та підвищуючи коефіцієнт корисного використання транспорту;
- інтеграція з ERP - системами дозволяє здійснювати точне стратегічне планування, коригувати ціни, адаптувати політику знижок та формувати нові логістичні маршрути. Тобто, впровадження запропонованого

інноваційно-інвестиційного проєкту дозволить оптимізувати управління витратами та прибутком підприємства, що в подальшому підвищить ефективність господарювання.

Глобальні економічні зміни, зокрема, трансформація моделей виробництва та обміну, розвиток цифрових платформ і технологій автоматизації, вимагають від підприємств оперативного впровадження нових технологічних рішень для підтримки конкурентоспроможності. Зокрема, в сфері вантажних перевезень, інноваційні технології дають змогу значно підвищити ефективність роботи транспортних компаній, знижуючи витрати на операції, скорочуючи час доставки і забезпечуючи більшу безпеку. Автоматизація процесів, використання штучного інтелекту для планування маршрутів та застосування новітніх матеріалів і енергозберігаючих технологій можуть стати важливими факторами, що допоможуть адаптуватися до нових економічних реалій. За умов сучасної економіки, де інтеграція нових технологій стає необхідністю, на підприємства покладається обов'язок бути гнучкими та здатними швидко реагувати на зміни. У цьому контексті, трансформація галузі вантажних перевезень через впровадження інноваційних технологій не тільки підвищує продуктивність, але й дозволяє компанії ефективно управляти витратами, адаптуватися до зміни ринкових умов і запроваджувати стратегії для сталого розвитку.

Окрім визначеного економічного ефекту від запропонованого проєкту, було визначено і екологічний та соціальний ефект.

Соціальний ефект: оскільки виведення на ринок екологічно чистих технологій знижує залежність від традиційних джерел енергії, зменшує витрати на паливо та викиди CO<sub>2</sub>. Технології, що дозволяють знизити викиди шкідливих речовин та поліпшити енергоефективність, допомагають зберегти репутацію компанії в умовах жорстких екологічних регламентів і стимулюють розвиток більш сталих економічних практик.

Екологічний ефект: використання технологій штучного інтелекту (ШІ) для оптимізації маршрутів перевезень дозволяє знижувати витрати пального,

скорочувати затори та час перебування на дорогах. Це не тільки підвищує ефективність, але й сприяє зменшенню викидів CO<sub>2</sub> та інших забруднюючих речовин;

- штучний інтелект здатний аналізувати фактори зовнішнього середовища, такі як трафік, погодні умови, стан доріг тощо, для щоб вибрати найекономніші і найбезпечніші маршрути;

- інвестування в енергозберігаючі технології та альтернативні джерела енергії (сонячні панелі, вітрові турбіни) для живлення логістичних центрів, терміналів та складів також суттєво знижує екологічний вплив;

- системи моніторингу та управління, які використовують великі дані та інтернет речей (IoT), дозволяють більш точно вимірювати використання ресурсів (паливо, енергія) і оптимізувати їх

Усі ці інновації не тільки забезпечать економічну вигоду для компанії, а й зроблять важливий внесок у зменшення екологічного впливу, покращення якості життя в містах і на дорогах, а також сприятимуть сталому розвитку та збереженню навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Це підвищує репутацію компанії як соціально відповідального бізнесу, що має на меті збереження планети, одночасно знищуючи витрати та підвищуючи ефективність роботи.

## ВИСНОВКИ

Під час написання роботи було сформовано ряд висновків, зокрема:

Теоретичне обґрунтування прибутку та стратегій його зростання, а саме дослідження підтвердило, що прибуток є ключовою економічною категорією, яка відображає ефективність господарювання та є основним стимулом розвитку підприємства. Його стимулююча, облікова та розподільча функції відіграють критичну роль. Розроблено та обґрунтовано систему принципів формування стратегії зростання прибутковості (цілеспрямованість, системність, адаптивність, ресурсна забезпеченість, інноваційність, врахування ризиків тощо), що є фундаментальною основою для розробки дієвих управлінських рішень. Визначено та систематизовано ключові показники оцінки прибутковості (абсолютні та відносні), а також етапи їхнього аналізу для об'єктивної оцінки фінансових результатів та виявлення резервів зростання.

Аналіз господарської діяльності та прибутковості ДП «Євротранс» вказує, що дочірнє підприємство «Євротранс» продемонструвало свою позицію провідного гравця на ринку транспортних послуг Житомирщини, надаючи комплексні логістичні рішення. Аналіз його фінансово-господарської діяльності за 2021-2023 рр. засвідчив значну здатність підприємства до адаптації та збереження фінансової стабільності, незважаючи на зовнішні виклики та суттєве скорочення персоналу. Відновлення показників валового та операційного прибутку у 2023 р., попри зниження загального доходу у 2022 р., свідчить про ефективне управління витратами та внутрішню оптимізацію процесів. Це підтверджує наявність суттєвого потенціалу для подальшого розвитку.

На основі теоретичного аналізу та оцінки діяльності ДП «Євротранс» визначено стратегічні напрями зростання прибутку, що включають інтенсивне та інтеграційне зростання, диверсифікацію, інновації та оптимізацію витрат. Враховуючи виклики та можливості сучасного ринку, для ДП «Євротранс» запропоновано та обґрунтовано впровадження інноваційного інвестиційного

проєкту – системи прогнозної логістики на основі штучного інтелекту (ПЗ Project44).

Впровадження цієї системи дозволить оптимізувати операційні процеси, знизити прямі експлуатаційні витрати (на паливно-мастильні матеріали, ремонт, логістику), підвищити продуктивність автопарку та персоналу, а також поліпшити стратегічне планування. Розрахунки підтверджують значну економічну вигоду та швидкий період окупності проєкту (6,3 місяці), що забезпечить пряме збільшення валового та чистого прибутку підприємства.

Впровадження інноваційних екологічно чистих технологій та оптимізація перевезень сприятимуть зменшенню залежності від традиційних джерел енергії, покращенню умов праці завдяки автоматизації рутинних операцій та підвищенню якості життя населення через зменшення транспортного навантаження та забруднення.

Використання ІІІ для оптимізації маршрутів призведе до суттєвого зниження споживання пального та, відповідно, зменшення викидів CO<sub>2</sub> та інших шкідливих речовин в атмосферу. Інвестування в енергозберігаючі технології та моніторинг ресурсів сприятиме сталому розвитку та підвищенню екологічної відповідальності підприємства.

Отже, дипломна робота не лише систематизувала теоретичні засади управління прибутковістю, а й на їхній основі розробила конкретні, економічно обґрунтовані рекомендації для ДП «Євротранс». Запропонований інноваційно-інвестиційний проєкт є комплексним рішенням, яке не тільки забезпечить значне зростання прибутку через оптимізацію витрат та підвищення ефективності, але й сприятиме соціальному та екологічному сталому розвитку підприємства, зміцнюючи його конкурентні позиції в умовах сучасного ринку транспортних послуг. Це підтверджує, що впровадження сучасних технологій та стратегічно виважений підхід до управління прибутковістю є запорукою довгострокового успіху та лідерства компанії.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз ринків транспортних послуг: <https://pro-consulting.ua>.
2. Андрусь О.І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство. Вісник мукачівського державного університету*. 2022. С. 233-240.
3. Базиліук А.В., Малишкін О.І. *Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень : навч. посібник*. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 256 с.
4. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7253> (дата звернення: 10.04.2025).
5. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. №50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>.
6. Болквадзе Н., Мигаль О. Вантажні перевезення автомобільним транспортом в міжнародному бізнесі. *Економіка та суспільство*. 2022. №46. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-20>.
7. Власова В., Чумак А. Інвестиційна привабливість транспортних підприємств в умовах війни. *Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Київ, 22 листопада 2022 року). Київ : ДУІТ. 2022 С. 51–53.
8. Волинець Л. Лібералізація міжнародних автомобільних перевезень - новий імпульс розвитку транспортної галузі. *Економіка транспортного комплексу*. 2021. Вип. 37. С. 161–176.
9. Волинчук Ю. В., Купира О.І. Генезис теорій прибутку підприємства. *Економічний форум*. 2014. № 3. с. 159–166.

10. Воскресенська, Т., Теслюк, М. Особливості формування собівартості послуг з перевезення вантажу. *Економіка та суспільство*. 2021. №32. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-75>.
11. Гнедіна К. В., Нагорний П. В. Ринок вантажних перевезень в Україні: аналіз сучасного стану, виклики воєнного часу та перспективи розвитку. *Підприємництво і торгівля*. 2023. Вип. 38. С. 19-28. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-38-03>.
12. Гнилянська Л., Замостний В., Петришин С. Організування міжнародних вантажних перевезень в екстремальних умовах сьогодення: проблеми та тенденції. *Економіка та суспільство*. 2024. №66. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-3>.
13. Григораш Т. Ф., Сагло К. С. Вплив війни на сферу вантажних перевезень України. *Ефективна економіка*. 2024. № 3. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.3.89>.
14. Данілова Л.І. Управління прибутком підприємств: проблеми і наслідки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. № 69. 2017. С. 11-12.
15. Державна служба статистики. Електронний ресурс: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Драченко А., Юрчишена Л. Концептуальний підхід до моделювання впливу фінансових показників на прибуток підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. №44. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-44>.
17. Дуна Н., Матвієнко А. Перспективи розвитку українського ринку автомобільних вантажоперевезень: євроінтеграційний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. Випуск 44. С. 21–29.
18. Еганов О.Ю., Думенко К.М., Бандура В.М., Гайша О.О., Арамян А.М., Каіров О.С., Каіров В.О., Пилипенко С.М., Гарькава В.Ф. *Транспортні системи та логістика: монографія*. Варшава: RS Global Sp. Z O.O., 2021. 144с.

19. Котвицька Н., Стародубов І., Куриленко О. Методологія управління прибутком підприємств у контексті бюджетно-податкової політики України. *Економіка та суспільство* 2025. №71. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-1>.
20. Левковець Н. П. Ідентифікація стану економічної безпеки та базові засади і заходи її забезпечення для підприємств автомобільного транспорту. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2020. 225 с.
21. Лучникова Т. П., Тарновська І. В., Воробйов Є. В. Адаптація транспортних підприємств України до умов воєнного стану. *Бізнес Інформ*. 2023. № 1. С. 116–122. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-1-116-122>.
22. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384–391.
23. Назаренко І.М. Економіко-математичне моделювання залежності фінансового стану підприємств від складових капіталу. *Економічна наука*. 2018. № 2. С. 65–68.
24. Назаренко І.Ф. Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки. *Інфраструктура ринку. Серія: Економіка та управління національним господарством*. 2022. Випуск 65. с. 29-36.
25. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 20.04.2025).
26. Офіційний сайт ДП «Євротранс»: <https://evrotrans.org.ua>.
27. Павлюк А. В. Соціальні аспекти економічних процесів ринку послуг автомобільного транспорту в регіоні. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2016. № 1. С. 190–196.
28. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84–88.

29. Партин Г.О. *Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія*. Київ : УСБ НБУ, 2008. 219 с.
30. 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>.
31. Райчева Л. Автомобільний транспорт у категоріях інфраструктури, конкуренції, структурного розвитку. *Економіка та суспільство*. 2024. №60. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-51>.
32. Савчук В. Моделювання ключових фінансових показників для оцінки фінансового стану сучасного підприємства. *Економічні науки*. 2018. № 7. С. 382–392.
33. Сергієнко О. А., Машенко М. А., Швець А. Д. Аналіз маркетингових інструментів удосконалення стратегії управління продажами компанії. *Ефективна економіка*. 2024. № 1. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.1.23>.
34. Фальченко О. О. Особливості формування та використання прибутку підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2022. № 4. с. 22-26.
35. Юдіна С., Ситнік О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. №13. С.184-190. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.13.22>.