

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

УДК: 658.155:338

РЕШЕТНИК АНДРІЙ ВІТАЛІЙОВИЧ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ У ТОВ «АЛЬФА КОМ»
М. ЖИТОМИР**

Спеціальність 051 «Економіка»

Подається на здобуття освітнього ступеня «Магістр»

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

_____ Андрій РЕШЕТНИК

Керівник роботи:
к.е.н., доцент Марина ЯРЕМОВА

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»

Другого (магістерського) рівня,

к. е. н., доцент _____ Марина ЯРЕМОВА
«__» _____ 2025 р.

Результат захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти _____

захистила кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК _____

АНОТАЦІЯ

Решетник А.В. Зростання прибутковості у ТОВ «Альфа Ком» м. Житомир – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 051 «Економіка». – Поліський національний університет, Житомир, 2025.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні, аналітичні та практичні засади підвищення прибутковості ТОВ «Альфа Ком» м. Житомир. Розкрито економічну сутність прибутковості підприємства, визначено фактори, що впливають на її формування у сучасному бізнес-середовищі, та проаналізовано сучасні моделі й методи оцінювання фінансових результатів. Проведено комплексний аналіз діяльності підприємства, виявлено ключові проблеми та резерви підвищення прибутковості. Розроблено економічно обґрунтовані напрями вдосконалення управління прибутковістю, що включають оптимізацію витрат, удосконалення цінової політики, підвищення ефективності операційних процесів та посилення конкурентних позицій.

Ключові слова: прибутковість, рентабельність, фінансовий аналіз, фактори впливу, моделі оцінювання, підвищення ефективності.

SUMMARY

Reshetnyk A.V. Profitability growth in LLC «Alfa Com», Zhytomyr – Qualification work in the form of a manuscript.

Qualification work for the master's degree in specialty 051 Economics. – Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

The qualification work investigated the theoretical, analytical and practical principles of increasing the profitability of Alfa Com LLC, Zhytomyr. The economic essence of the enterprise's profitability was revealed, the factors influencing its formation in the modern business environment were identified, and modern models and methods of assessing financial results were analyzed. A comprehensive analysis of the enterprise's activities was conducted, key problems and reserves for increasing profitability were identified. Economically justified directions for improving profitability management were developed, including cost optimization, improving pricing policy, increasing the efficiency of operational processes and strengthening competitive positions.

Keywords: profitability, profitability ratios, financial analysis, influencing factors, evaluation models, performance improvement.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Економічна сутність прибутковості підприємства.....	13
1.2. Методичні основи оцінки прибутковості підприємства.....	14
Висновки до розділу 1.....	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АЛЬФА КОМ».....	16
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	19
2.2. Діагностика фінансових результатів ТОВ «Альфа Ком».....	23
Висновки до розділу 2.....	23
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АЛЬФА КОМ».....	24
3.1. Розробка стратегії підвищення прибутковості підприємства.....	26
3.2. Впровадження цифрових технологій взаємодії із стекхолдерами...	29
Висновки до розділу 2.....	29
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	32
ДОДАТКИ.....	

ВСТУП

У сучасних умовах функціонування національної економіки питання забезпечення сталого зростання прибутковості підприємств набуває особливої актуальності. Під впливом динамічних ринкових змін, посилення конкуренції, трансформацій логістичних ланцюгів та зростання вартості ресурсів підприємства вимушені переглядати традиційні підходи до управління фінансовими результатами. Прибутковість є ключовим індикатором ефективності господарської діяльності, визначаючи здатність суб'єкта господарювання не лише забезпечувати поточний фінансовий баланс, а й формувати інвестиційний потенціал, розширювати ринки збуту та підтримувати конкурентні позиції. Саме тому дослідження механізмів і напрямів зростання прибутковості є важливою передумовою зміцнення фінансової стійкості підприємства.

ТОВ «Альфа Ком» м. Житомир функціонує в умовах високої динамічності зовнішнього середовища, що потребує адаптивного та стратегічно орієнтованого підходу до управління результативністю діяльності. Підприємство стикається з необхідністю підвищення ефективності використання ресурсів, оптимізації витрат, перегляду маркетингових та збутових стратегій, а також упровадження інновацій у виробничо-операційну діяльність. Зростання прибутковості для підприємства є не лише економічною метою, а й необхідною умовою стабільного розвитку в середньостроковій та довгостроковій перспективах.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад, проведення комплексного аналізу та розроблення рекомендацій щодо зростання прибутковості ТОВ «Альфа Ком». Для досягнення поставленої мети сформульовано такі завдання:

- з'ясувати економічну сутність та чинники формування прибутковості підприємства;
- дослідити сучасні методичні підходи до її оцінювання;

– здійснити діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «Альфа Ком» та оцінити динаміку його прибутковості;

– визначити ключові внутрішні й зовнішні фактори, що впливають на рівень прибутковості;

– розробити стратегічні та операційні напрями підвищення фінансових результатів;

– здійснити прогноз зміни прибутковості з урахуванням запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є зростання прибутковості ТОВ «Альфа Ком». Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні засади обґрунтування напрямів зростання прибутковості підприємства.

Методичну основу дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез, порівняння, економіко-статистичні методи та стратегічного планування.

Практична значущість дослідження зумовлена вимогою формування дієвого інструментарію для забезпечення фінансової результативності ТОВ «Альфа Ком» на основі всебічної діагностики, вдосконалення бізнес-процесів та прогнозування економічних показників.

Інформаційну базу становлять нормативно-правові акти, статистичні дані, звітність ТОВ «Альфа Ком», наукові публікації, аналітичні звіти галузевих асоціацій, дані маркетингових досліджень та інші джерела.

Основні результати дослідження апробовані автором на наукових конференціях та розміщені у збірниках:

1) Решетник А. Методологічні основи оцінки прибутковості підприємства. *Менеджмент, маркетинг, логістика: тренди та подолання викликів: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів, студентів* (м. Житомир, 12 листопада 2025 року). Житомир: Вид-во «Поліський національний університет», 2025. С.427.

2) Решетник А.В. Зростання прибутковості підприємств. *Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального*

сектору економіки: збірник матеріалів X всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 13 листопада 2025 р.). Полтава: вид-во «Полтавський державний аграрний університет», 2025. С. 182-185.

3) Голуб О. А., Решетник А. В. Моделі управління прибутковістю підприємства. *Інноваційний вектор розвитку обліку, фінансів, аналізу й аудиту в Україні та світі: зб. праць учасників IV Міжнар. наук.-практ. конф. (6-7 листоп. 2025 р.)*. Житомир: Поліський національний університет, 2025. С. 186 -190.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, а також переліку використаних джерел. Загальний обсяг основного тексту становить 36 сторінок, у роботі наведено 4 таблиці і 6 рисунків, а бібліографічний список охоплює 40 джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутковості підприємства

Прибутковість є однією з ключових результативних характеристик функціонування підприємства, що відображає здатність суб'єкта господарювання генерувати прибуток у процесі використання наявних ресурсів. На відміну від абсолютного показника прибутку, прибутковість має відносну природу, оскільки визначає ефективність діяльності шляхом співвідношення отриманого фінансового результату з витраченими ресурсами, капіталом або обсягом реалізованої продукції. Таким чином, прибутковість інтегрує в собі як результативний, так і ресурсний аспекти функціонування підприємства, що робить її комплексним вимірювачем економічної ефективності.

У науковій літературі прибутковість розглядається як системна економічна категорія, яка відображає ступінь окупності витрат і здатність підприємства забезпечувати приріст економічної вартості. З позицій ресурсного підходу прибутковість характеризує ефективність використання факторів виробництва: трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних. З позицій ринкового підходу – рівень конкурентоспроможності та адаптивності підприємства до зовнішнього середовища. Сучасні дослідники також розширюють трактування прибутковості, розглядаючи її як компонент довгострокової стійкості та елемент стратегічного управління в умовах турбулентності ринків [3, 20].

Функції прибутковості можна систематизувати (рис.1.1) в кількох ключових напрямках. По-перше, оцінювальна функція полягає у здатності показників прибутковості відображати реальний фінансовий стан і ефективність діяльності підприємства. По-друге, стимулююча функція виявляється в тому, що зростання прибутковості забезпечує можливість розширення діяльності, інвестування, модернізації основних фондів та розвитку персоналу. По-третє,

розподільча функція передбачає формування фінансових ресурсів, необхідних для задоволення інтересів власників, інвесторів та держави. По-четверте, стратегічна функція, що виявляється у забезпеченні довгострокової конкурентоспроможності та створенні потенціалу для інноваційного розвитку.



Рис. 1.1. Функції прибутковості

Джерело: розроблено автором [7, 24].

У контексті сучасного економічного середовища, що характеризується цифровізацією, нестабільністю ринкової кон'юнктури, зміною споживчих поведінкових моделей і посиленням конкуренції, прибутковість набуває стратегічного значення [40]. За умов економічної турбулентності підприємства з високим рівнем прибутковості мають ширші можливості для інвестування в інновації, диверсифікації діяльності та впровадження нових бізнес-моделей. Натомість низька прибутковість або її негативна динаміка обмежує фінансову гнучкість, погіршує позиції підприємства на ринку та знижує стійкість до зовнішніх шоків.

Важливою складовою розуміння сутності прибутковості є її взаємозв'язок з такими категоріями, як фінансова стійкість, рентабельність, ліквідність та платоспроможність [39]. Прибутковість формує основу для зміцнення фінансової стійкості, адже генерує власний капітал, забезпечує достатність

оборотних коштів та підвищує кредитоспроможність підприємства [3, 20]. Водночас високі показники прибутковості можуть зменшувати потребу в зовнішньому фінансуванні, що позитивно впливає на рівень фінансових ризиків. Таким чином, прибутковість є інтегруючим показником, який об'єднує фінансові аспекти діяльності в єдину систему управління результативністю.

З точки зору стратегічного управління, прибутковість виступає базовим орієнтиром для формування місії, цілей та планів розвитку підприємства. Показники прибутковості використовуються для оцінювання ефективності стратегічних рішень, вибору альтернатив інвестування, визначення цільових сегментів ринку, оптимізації структури витрат та планування виробничих і збутових програм [3, 32]. При цьому прибутковість є також індикатором реалізації інноваційних стратегій, оскільки впровадження нових технологій, продуктів чи управлінських рішень має приносити економічний ефект.

Узагальнюючи наукові підходи, прибутковість можна визначити як ключову характеристику ефективності діяльності підприємства, що відображає спроможність генерувати економічні вигоди та забезпечує основу для стійкого розвитку. Вона є індикатором як поточної результативності, так і майбутнього потенціалу підприємства, визначає його інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність. Саме тому дослідження прибутковості та її чинників має особливе значення для формування дієвої системи управління підприємством, здатної забезпечити зростання його вартості та економічну стійкість у довгостроковій перспективі [9, 36].

Формування прибутковості підприємства є багатокомпонентним процесом, який охоплює взаємодію виробничих, фінансових, управлінських і ринкових механізмів. Прибутковість виникає як результат ефективного поєднання ресурсів, оптимального управління витратами, раціональної організації виробництва та здатності підприємства створювати конкурентні продукти чи послуги. Система формування прибутковості охоплює сукупність елементів (рис.1.2), що забезпечують перехід від створення економічної цінності до отримання прибутку та його подальшої матеріалізації.



Рис. 1.2. Основні складові формування прибутковості

Джерело: розроблено автором [4, 12].

Система формування прибутковості – це інтегрована структура, що об'єднує інформаційні, організаційні, управлінські та аналітичні механізми, спрямовані на досягнення фінансових результатів (рис.1.3).



Рис. 1.3. Система формування прибутковості

Джерело: розроблено автором [15,22].

Забезпечення збалансованої взаємодії цих елементів дозволяє підприємству підтримувати стабільну прибутковість, адаптуватися до динамічних ринкових умов та забезпечувати сталий розвиток.

Прибутковість підприємства формується під впливом широкого спектра внутрішніх і зовнішніх чинників, які у своїй сукупності визначають можливості підприємства генерувати прибуток, підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати економічну стійкість. Сучасне бізнес-середовище характеризується високою волатильністю, цифровою трансформацією, глобалізацією ринків та зміною поведінкових моделей споживачів, що зумовлює необхідність комплексного аналізу та адаптивного управління факторами прибутковості.

Залежно від джерела впливу всі фактори прибутковості доцільно поділяти на внутрішні, що залежать від управлінських рішень і організаційних процесів підприємства, та зовнішні, які формуються поза межами підприємства і не можуть бути безпосередньо ним контрольовані (рис. 1.4).

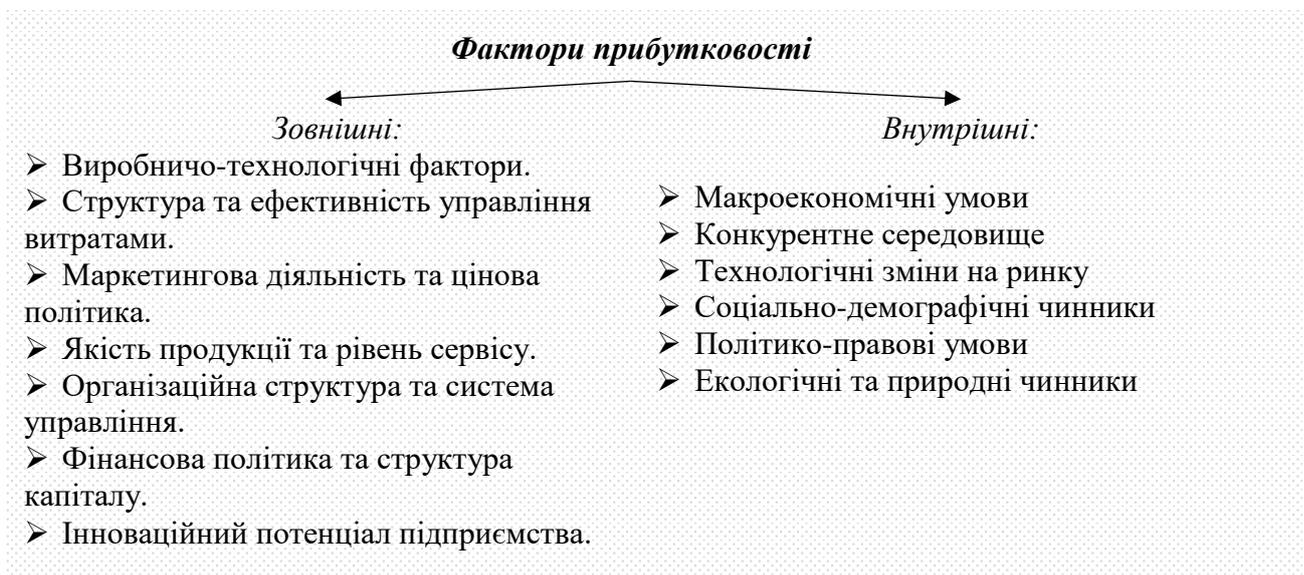


Рис. 1.4. Фактори формування прибутковості

Джерело: розроблено автором [30, 39].

У сучасному бізнес-середовищі фактори прибутковості взаємодіють між собою комплексно. Зміна одного елементу може спричинити системні наслідки: зростання цін на ресурси підвищує собівартість і знижує маржу; інновації зменшують виробничі витрати та підвищують конкурентоспроможність; зміна

попиту впливає на обсяги реалізації й формує структуру виробництва; зміцнення конкурентного тиску підсилює роль маркетингу та диференціації продукту. Таке середовище потребує від підприємства гнучкості, адаптивних стратегій та вміння оперативно приймати управлінські рішення.

Сучасна система формування прибутковості базується на постійному моніторингу внутрішніх і зовнішніх факторів та їхньому збалансованому управлінні. Висока прибутковість може бути досягнута лише за умови ефективного використання ресурсів, стратегічного планування, технологічних інновацій та глибокої адаптації підприємства до змін бізнес-середовища.

1.2. Методичні основи оцінки прибутковості підприємства

Оцінювання прибутковості підприємства є ключовим інструментом стратегічного управління, що забезпечує об'єктивне визначення результативності використання ресурсів та ефективності бізнес-моделі. У сучасних умовах динамічності ринкових процесів та посилення конкурентного тиску застосування теоретичних моделей і методів оцінювання прибутковості дозволяє формувати комплексне уявлення про фінансовий стан підприємства, виявляти чинники зростання або зниження прибутку, а також обґрунтовувати управлінські рішення. Моделі оцінювання прибутковості систематизовано на рис. 1.5.

До традиційних інструментів оцінювання належать показники рентабельності, які визначають співвідношення між фінансовими результатами та ресурсною базою підприємства. Ці показники формують базову основу аналізу прибутковості, однак вони не завжди враховують специфіку ризиків, структуру капіталу та ринкові коливання.

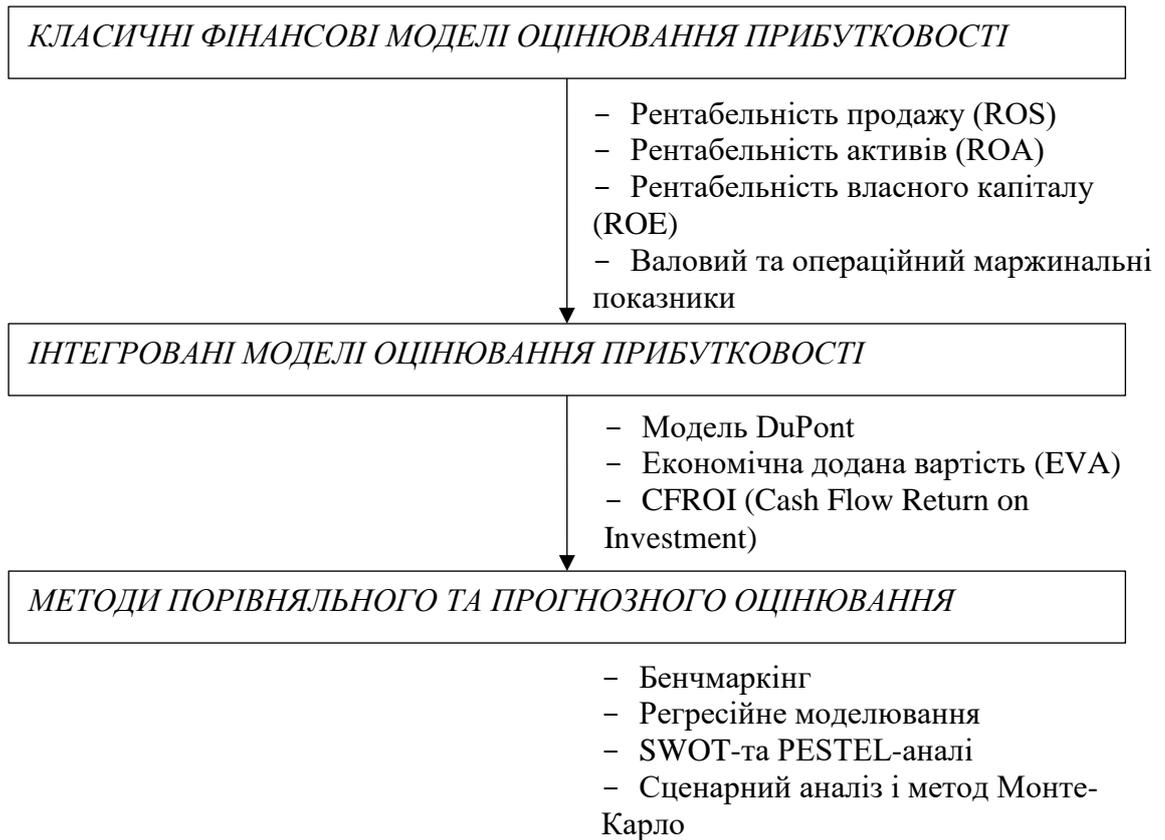


Рис. 1.5. Моделі оцінювання прибутковості

Джерело: розроблено автором [28, 35].

Сучасні підходи передбачають використання багатовимірних моделей, що поєднують фінансові та управлінські аспекти. Розвиток аналітичних інструментів уможливив використання прогностичних методів для оцінки майбутніх тенденцій прибутковості. У комплексі ці методи дають змогу не лише оцінити поточний стан прибутковості, а й формувати стратегічні рішення, спрямовані на її стабілізацію та зростання.

Висновки до розділу 1

Проведене теоретичне дослідження сутності, факторів та методів оцінювання прибутковості підприємства дозволяє зробити такі висновки:

1. Економічна сутність прибутковості полягає у відображенні ефективності використання ресурсів підприємства та його здатності створювати

економічну додану вартість. Прибутковість виступає ключовим показником фінансового стану, інтегруючи оцінку операційної діяльності, управлінської ефективності та стратегічного розвитку підприємства.

2. Фактори впливу на прибутковість мають комплексний характер та включають як внутрішні, так і зовнішні чинники. До внутрішніх належать виробничо-технологічні процеси, управління витратами, маркетингова політика, фінансова структура та інноваційний потенціал. Зовнішні фактори включають макроекономічні умови, конкурентне середовище, соціально-демографічні тенденції, технологічні зміни та регуляторну політику. Ефективне управління цими факторами дозволяє підприємству адаптуватися до змін бізнес-середовища та забезпечувати стабільне зростання прибутковості.

3. Методи та моделі оцінювання прибутковості включають класичні фінансові показники рентабельності, інтегровані моделі (DuPont, EVA, CFROI), а також прогностичні та аналітичні інструменти (бенчмаркінг, регресійне моделювання, SWOT та PESTEL-аналіз, сценарний аналіз). Використання цих методів дозволяє не лише оцінити поточний рівень прибутковості, а й прогнозувати її динаміку та обґрунтовувати управлінські рішення для підвищення фінансових результатів.

Отже, теоретичне дослідження підкреслює, що прибутковість підприємства є багатофакторним явищем, яке потребує системного підходу до управління та оцінки. Розуміння сутності, факторів та методів її формування створює основу для практичного аналізу та розробки ефективних заходів підвищення прибутковості ТОВ «Альфа Ком» у наступних розділах кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АЛЬФА КОМ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Юридична особа ТОВ «Альфа Ком», код ЄДРПОУ 32886078, зареєстровано 01.03.2004р. Підприємство має правовий статус приватного підприємства. Товариство з обмеженою відповідальністю «Альфа-Ком» розташоване у м.Житомирі за адресою провул. Будівельний, буд. 1 кв.8. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 270 500,00 грн.

Метою функціонування підприємства є оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами, а також діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин, фруктами й овочами, молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами, цукром, шоколадом і кондитерськими виробами, продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами, іншими проміжними продуктами; р.оздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами [8].

Організаційна структура управління ТОВ «Альфа-Ком» є лінійною, що означає чітке підпорядкування працівників керівнику відповідного рівня, централізоване прийняття управлінських рішень та одностайність команд.

У лінійній структурі кожен працівник отримує вказівки лише від одного керівника, що сприяє підвищенню дисципліни, чіткості управління та персональної відповідальності. Основними перевагами цієї структури є оперативність прийняття рішень, єдність керівництва та спрощення контролю.

За результатами аналізу даних фінансово-економічної звітності ТОВ «Альфа Ком» встановлено позитивну динаміку обсягів реалізації продукції у 2022–2024 рр. Загальний обсяг реалізованої продукції зріс з 41829,7 тис. грн у 2022 р. до 56376,7 тис. грн у 2024 р., що становить збільшення на 14547,0 тис. грн або 34,8 % (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Структура товарної продукції ТОВ «Альфа Ком», %

Види продукції	2022 р		2023 р.		2024 р.	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Кава, чай, какао та прянощі	8616,9	20,6	9835,2	21,4	12402,8	22,0
Продукти харчування, напої та тютюнові вироби	20161,9	48,2	21876,5	47,6	27004,4	47,9
інші товари	4224,8	10,1	4228,2	9,2	4679,3	8,4
зерно, необроблений тютюн, насіння і корм для тварин	8826,1	21,1	10019,2	21,8	12290,1	21,8
Всього	41829,70	100	45959,10	100	56376,70	100

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Альфа Ком».

Середній обсяг реалізації продукції за три роки склав 48055,2 тис. грн, що свідчить про стабільне зростання продажів і розширення ринкових позицій підприємства. Отже, найбільш доцільним напрямом розвитку підприємства є збільшення обсягів реалізації кави, чаю, какао та прянощів, оскільки зазначені види продукції демонструють стабільне зростання попиту, високу маржинальність і перспективність на ринку продовольчих товарів. Підприємству варто підтримувати зростання зазначеного сегмента шляхом оновлення асортименту, покращення якості продукції та активізації маркетингової діяльності.

Власний капітал збільшився на 4 667,9 тис. грн або на 267,3%, що свідчить про підвищення фінансової стійкості підприємства. Статутний капітал залишався незмінним, що характерно для стабільної організаційно-правової структури товариства. Загальна вартість майна зросла на 248,9%, що відображає активний розвиток виробничого потенціалу та збільшення обсягів господарських операцій (дод. А).

Проведений аналіз ефективності використання виробничих фондів ТОВ «Альфа Ком» за 2022-2024 рр. свідчить про значне скорочення обсягів основних засобів, що призвело до повного припинення їх використання у 2024 році (табл. 2.2). Зменшення середньорічної вартості основних фондів і фондоозброєності відображає зниження технічного потенціалу підприємства.

Разом з тим, спостерігається суттєве зростання середньорічної вартості оборотних засобів на 291,4 %, що може бути пов'язано з нарощуванням запасів і збільшенням дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.2

Ефективність використання виробничих фондів ТОВ «Альфа Ком»

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2022 р.	
				+/ -	%
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис грн	154,3	68,55	0,0	-154,3	-
Фондоозброєність (на 1 середньорічного працівника), тис грн	14,0	6,23	0,0	-14,0	-
Матеріаловіддача, грн	1,11	1,13	1,12	0,01	100,9
Фондовіддача, грн	271,09	670,44	0	-271,09	-
Фондоємкість, грн	0,0037	0,0015	0	-0,0037	-
Ступінь зносу основних виробничих фондів, %	20,01	0,0	0	-20,01	0,0
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис грн	2587,1	4799,6	7537,8	4950,7	291,4
Коефіцієнт обороту оборотних засобів	16,17	9,58	7,48	-8,69	46,3
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів	23	38	49	26	213,0
Припадає оборотних засобів на 1 грн основних фондів, грн	16,77	70,02	0	-16,77	-
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, %	35,98	37,12	34,22	-1,76	95,05
Норма прибутку, %	54,33	43,01	34,15	-20,18	62,9

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Альфа Ком».

Негативним є зменшення коефіцієнта оборотності та збільшення тривалості одного обороту оборотних засобів, що свідчить про уповільнення ділової активності. Показники фондівіддачі та фондоємності різко знизились через відсутність основних засобів у 2024 році. Норма прибутку має тенденцію до скорочення, що вказує на зменшення ефективності використання капіталу.

Продуктивність праці в динаміці зростала: чистий дохід на одного середньорічного працівника збільшився з 3802,7 тис. грн у 2022 році до 5125,2 тис. грн у 2024 році (або на 34,8%), а чистий дохід на 1 люд.-годину зріс

на 30,8% (дод. Б), що свідчить про більш ефективне використання робочого часу та підвищення результативності діяльності підприємства. Рівень оплати праці також демонструє позитивну тенденцію: середньомісячна зарплата одного працівника зросла з 10 415 грн у 2022 році до 13 350 грн у 2024 році, що становить приріст 28,2%.

Отже, ТОВ «Альфа Ком» характеризується загалом достатнім рівнем ефективності функціонування, що проявляється у стабільних фінансово-економічних показниках, раціональному використанні ресурсів та здатності адаптуватися до змін ринкового середовища. Водночас наявні резерви підвищення ефективності пов'язані з оптимізацією управлінських процесів, удосконаленням збутової політики та активізацією інноваційної діяльності, що в перспективі сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства.

2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Альфа-Ком»

Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства є важливим етапом оцінки ефективності його господарювання та фінансової стійкості. Він дає змогу визначити рівень прибутковості, виявити тенденції формування доходів і витрат, оцінити вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансовий стан підприємства. Результати такого аналізу слугують інформаційною основою для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, оптимізацію витрат і забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах ринкової конкуренції.

Дохід від реалізації продукції зростає протягом трьох років із 41 829,7 тис. грн у 2022 році до 56 376,7 тис. грн у 2024 році, що свідчить про збільшення обсягів продажу та розширення ринків збуту. Собівартість реалізованої продукції також зростає, проте темпи зростання доходу (34,8%) трохи перевищують темпи зростання собівартості (33,2%), що забезпечило приріст валового прибутку майже на 50% за три роки (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Фінансові результати діяльності фондів ТОВ «Альфа Ком»

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2022 р.	
				+ / –	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	41829,7	45959,1	56376,7	14547,0	134,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	37805,1	40557,4	50357,2	12552,1	133,2
Валовий прибуток (збиток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	4024,6	5401,7	6019,5	1994,9	149,6
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	1866,1	2553,3	3139,3	1273,2	168,2
Фінансовий результат від діяльності до оподаткування, тис. грн	1866,1	2553,3	3139,3	1273,2	168,2
Чистий фінансовий результат (прибуток, збиток), тис. грн	1489,4	2093,7	2574,2	1084,8	172,8

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Альфа Ком».

Підприємство ТОВ «Альфа Ком» у 2024 році має високу ліквідність та може швидко реалізувати оборотні активи для покриття короткострокових зобов'язань. Резерви зростання: частково інвестувати надлишкові оборотні кошти у довгострокові активи або модернізацію основних фондів для підвищення ефективності діяльності.

Зростання чистої рентабельності продажу та операційної діяльності свідчить про ефективне управління витратами та оптимізацію виробничих процесів. Невелике зниження рентабельності активів та власного капіталу пов'язане зі зростанням активів та власного капіталу швидшими темпами, ніж чистий прибуток може свідчити про наявність резервів у використанні основних фондів і оборотних засобів.

Таблиця 2.4

Оцінка ліквідності фондів ТОВ «Альфа Ком»»

Показник	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2022 р.	2024 р. до нормативного значення
Коефіцієнт покриття	>1,0	2,87	4,84	6,07	3,20	5,07
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,5	1,85	2,38	3,33	1,48	2,83
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,14	0,19	0,42	0,28	0,22
Частка оборотних засобів в активах	70	91	86	100	9	30
Коефіцієнт забезпеченої ліквідності	> 0,5	3,12	3,78	5,08	1,96	4,58

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Альфа Ком».

Коефіцієнт покриття виробничих витрат залишився стабільним і перевищує 100%, тобто підприємство повністю окупує всі витрати понесені на виробництво продукції (дод. В).

Фінансова стійкість підприємства покращилася за аналізований період та водночас, власний капітал є основним джерелом фінансування діяльності, коефіцієнт автономії складає 0,83 п. у 2024 р.(дод. Г). Поступове зростання EVA протягом 2022-2024 рр. свідчить про підвищення рентабельності інвестованого капіталу.

Позитивні значення EVA у 2023-2024 рр. означають, що діяльність ТОВ «Альфа Ком» створює додану вартість для власників (дод. Д). Зниження WACC з 10,5 % до 9,8 % сприяло підвищенню прибутковості капіталу. Зростання інвестованого капіталу на 239,8 % вказує на розширення діяльності підприємства. Таким чином, підприємство демонструє позитивну динаміку економічної доданої вартості (EVA), що свідчить про ефективне управління капіталом, раціональне використання ресурсів і зростання вартості бізнесу.

У процесі аналізу сильних і слабких сторін ТОВ «Альфа Ком» (дод. Е) визначено, що підприємство має низку внутрішніх конкурентних переваг, а також певні резерви розвитку, які можуть бути використані для підвищення його ринкових позицій.

До сильних сторін підприємства, які формують його поточні конкурентні переваги, належать:

- високий ступінь досягнення стратегічних цілей, що свідчить про ефективне планування діяльності та узгодженість управлінських рішень;
- оптимальна організаційна структура управління, яка забезпечує ефективний розподіл повноважень і відповідальності;
- налагоджена система комунікаційних зв'язків усередині підприємства;
- ефективний стиль управління та висока кваліфікація персоналу, що підвищують результативність праці;
- розвинена система контролю якості продукції, яка формує довіру споживачів;
- висока маркетингова активність та наявність інвестиційної привабливості, що створює умови для подальшого розширення діяльності;
- належний рівень корпоративної культури.

До розвитку середнього рівня віднесено показники, що стосуються ринкової активності та маркетингу: частка ринку, цінова політика, збут, сервіс, стимулювання покупців та корпоративна культура. Така ситуація вказує на необхідність посилення конкурентних позицій на регіональному ринку через вдосконалення маркетингових стратегій і підвищення ефективності продажів. Водночас, найбільш слабкою стороною підприємства залишається рівень прибутковості, що свідчить про потребу в оптимізації витрат, активнішому використанні інноваційних підходів і покращенні операційної ефективності.

Загалом, рівень розвитку підприємства можна оцінити як вище середнього з наявністю значного потенціалу для подальшого економічного зростання, за умови підвищення фінансових результатів та удосконалення маркетингової діяльності.

Проведений аналіз макросередовища ТОВ «Альфа Ком» свідчить, що підприємство функціонує в умовах дії як сприятливих, так і несприятливих факторів (дод. Є). З поміж ключових можливостей варто відзначити високий рівень науково-технічного розвитку, доступність природних ресурсів і стабільність природних умов, що створюють базу для екологічного та інноваційного розвитку компанії. До загроз належать інфляційні процеси, підвищення податкового навантаження, а також зниження платоспроможності населення. Для мінімізації зазначених ризиків підприємству доцільно здійснювати постійний моніторинг зовнішнього середовища, проводити диверсифікацію виробництва, оптимізувати податкові витрати та посилювати маркетингову діяльність. Комплексна реалізація зазначених заходів сприятиме зростанню прибутковості та фінансової стійкості ТОВ «Альфа Ком».

Водночас, ефективність діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від правильно обраної конкурентної стратегії, яка дозволяє досягти переваг на ринку, забезпечити стабільність позицій та зростання прибутку (дод. Ж). ТОВ «Альфа Ком», враховуючи специфіку діяльності та особливості регіонального ринку, може використовувати різні типи стратегій – від лідерства за витратами до диференціації чи фокусування на окремих сегментах.

Висновки до розділу 2

Отже, ТОВ «Альфа Ком» за 2022-2024 рр. здійснює прибуткову діяльність та аналіз конкурентних стратегій ТОВ «Альфа Ком» свідчить, що доцільним напрямом розвитку підприємства у перспективі є впровадження інноваційних технологій, розширення асортименту продукції, а також посилення маркетингової активності для формування сильного бренду. Такі дії сприятимуть не лише збереженню стабільного становища підприємства на ринку, але й створенню стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АЛЬФА КОМ»

3.1. Розробка стратегії підвищення прибутковості підприємства

У сучасних умовах високої конкуренції та нестабільності економічного середовища підвищення прибутковості підприємства залежить не лише від ефективної фінансової політики, але й від здатності підприємства оптимізувати свої бізнес-процеси. Для ТОВ «Альфа Ком» удосконалення процесів створює основу для підвищення продуктивності, зниження витрат, покращення якості продукції та послуг, а також забезпечення гнучкості у реагуванні на зміни ринку. Отже, формування стратегії зростання прибутковості повинно базуватися на системному підході до реорганізації та модернізації ключових бізнес-процесів

рис.3.1.

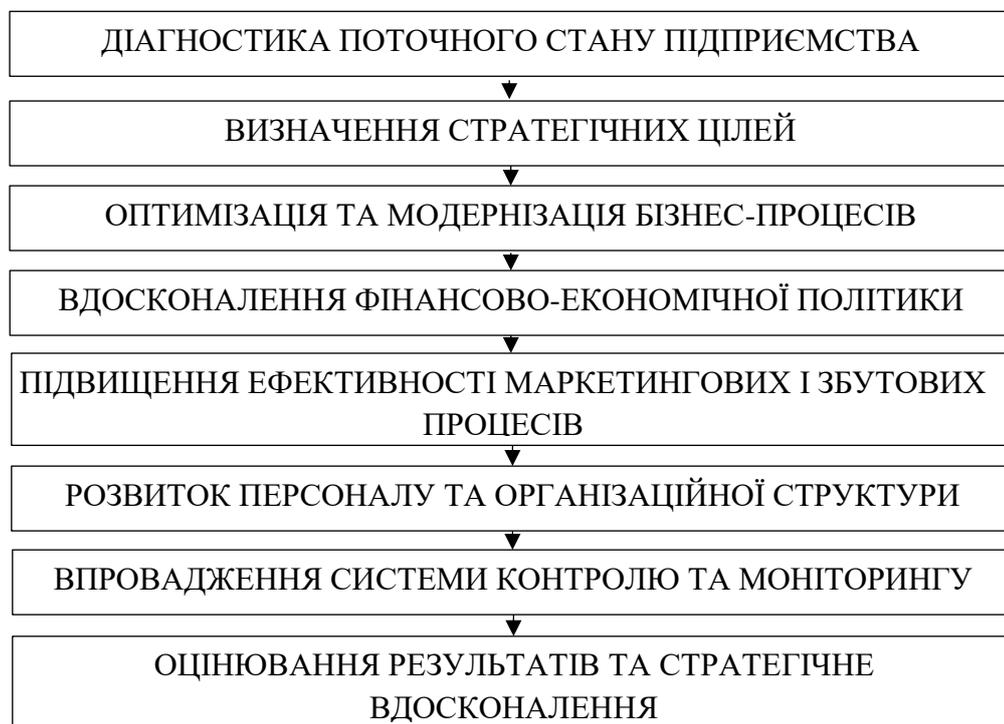


Рис. 3.1. Стратегія підвищення прибутковості ТОВ «Альфа Ком»

Джерело: власні дослідження.

Передусім необхідним є комплексний аудит наявних процесів, що передбачає ідентифікацію їхніх «вузьких місць», нерациональних операцій,

дублювання функцій і надмірної витратності. Застосування методів процесного аналізу дозволяє визначити ступінь відповідності діяльності підприємства стратегічним цілям, оцінити ефективність використання ресурсів та рівень організаційної узгодженості між підрозділами. На основі такого аналізу формуються пріоритетні напрями оптимізації.

Одним із ключових напрямів удосконалення бізнес-процесів є автоматизація операцій, що забезпечує підвищення точності, швидкості та прозорості виконання робіт. Впровадження сучасних інформаційних систем, таких як CRM, ERP або спеціалізовані логістичні модулі, дозволяє зменшити операційні витрати, оптимізувати складські залишки, скоротити час обробки замовлень і знизити кількість помилок. Автоматизація сприяє також підвищенню якості управлінської звітності, що створює передумови для прийняття економічно обґрунтованих рішень.

Важливою складовою стратегії підвищення прибутковості є оптимізація процесів виробництва та логістики. Це передбачає раціоналізацію використання матеріальних ресурсів, впровадження системи контролю витрат, мінімізацію непродуктивних втрат часу та ресурсів. Формування ощадливої моделі виробництва (Lean Production) дозволяє ідентифікувати та усунути операції, що не створюють доданої вартості, тим самим підвищуючи ефективність операційної діяльності.

Суттєвий вплив на прибутковість має також удосконалення маркетингових і збутових процесів. Підприємству доцільно посилити орієнтацію на потреби споживачів, розширити канали продажу, активізувати цифровий маркетинг та використовувати аналітику поведінки клієнтів для формування персоналізованих пропозицій. Оптимізація цінової політики шляхом застосування методів маржинального аналізу та моделювання попиту забезпечує підвищення доходності кожної операції.

Окремим елементом стратегії є розвиток кадрового потенціалу. Створення системи підвищення кваліфікації, впровадження мотиваційних програм та розвиток корпоративної культури сприяють зростанню продуктивності праці,

підвищенню відповідальності персоналу та ефективності комунікацій, що безпосередньо відображається на кінцевих фінансових результатах.

Таким чином, удосконалення бізнес-процесів як стратегічна основа підвищення прибутковості ТОВ «Альфа Ком» передбачає комплекс дій, спрямованих на оптимізацію операційної діяльності, скорочення витрат, підвищення якості продукції та посилення ринкової позиції підприємства. Реалізація такої стратегії забезпечить зростання фінансової стійкості підприємства та створить умови для нарощування прибутку підприємства та довгострокового конкурентного розвитку.

3.2. Впровадження цифрових технологій взаємодії підприємства із стейкхолдерами

Запровадження CRM-системи створює для ТОВ «Альфа Ком» передумови для формування ефективної та системної взаємодії між працівниками підприємства і ключовими стейкхолдерами, зокрема клієнтами, постачальниками, посередниками та іншими структурними суб'єктами. У результаті відносини зі споживачами набувають ознак прозорості, керованості та прогнозованості. Додатковою перевагою є можливість використання програмного забезпечення для автоматизованого формування звітів, фінансових виписок та іншої супровідної документації.

Впровадження CRM-системи на підприємстві ТОВ «Альфа Ком» дає змогу вирішити низку ключових управлінських завдань, зокрема [17, с. 109]: підвищити якість виконання робіт у сфері метрології, випробувань продукції, сертифікації та стандартизації; сформувати єдину централізовану базу даних клієнтів і забезпечити уніфікацію бізнес-процесів; посилити контроль за діяльністю персоналу; забезпечити оперативний онлайн-доступ до документації та звітності за виконаними роботами; розробити й реалізувати систему

планування заходів, спрямованих на поглиблення та оптимізацію взаємодії з клієнтами й партнерами.

З огляду на специфіку діяльності підприємства доцільним є впровадження сучасної інформаційної системи управління взаємовідносинами зі споживачами «KeerInCRM», функціональні можливості якої відповідають потребам виконання робіт і надання послуг у сфері метрології, випробувань, сертифікації та стандартизації продукції й послуг. Основні функціональні характеристики CRM-системи KeerInCRM у контексті інтеграції у внутрішні бізнес-процеси ТОВ «Альфа Ком» наведено в Додатку Ж.

Оцінювання результативності впровадження CRM-системи доцільно здійснювати із застосуванням методу порівняльного аналізу ключових показників діяльності підприємства до, під час та після реалізації змін. Саме ці індикатори надалі слугуватимуть основою для визначення ефективності управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «Альфа Ком» [13, с. 18].

Водночас об'єктивна оцінка ефективності впровадження CRM-системи клієнтоорієнтованого управління потребує аналізу не лише клієнтських, а й фінансово-економічних показників. Останні безпосередньо впливають на темпи економічного розвитку підприємства, рівень його рентабельності та фінансової стійкості, а також формують загальний рівень лояльності споживачів до бренду. Така оцінка має здійснюватися на основі чітко сформованої бізнес-моделі, яка розробляється на початкових етапах проекту впровадження CRM і в подальшому використовується як еталон для перевірки досягнення запланованих результатів.

З метою визначення економічної доцільності реалізації проекту впровадження CRM-системи «KeerInCRM» у системі клієнтоорієнтованого управління ТОВ «Альфа Ком» проведено аналіз його ефективності (дод. З). Оскільки реалізація CRM-системи спрямована на підвищення результативності основної господарської діяльності підприємства, у розрахунках грошових потоків доцільно враховувати доходи та витрати від операційної, фінансової та іншої діяльності. Вихідною умовою проекту є обсяг початкових інвестицій у

розмірі 7 000 000 грн. Показники грошових потоків за видами діяльності приймаються на рівні прогнозних значень.

Узагальнені дані щодо грошових потоків від реалізації проєкту впровадження CRM-системи наведено в Додатку И. Розрахунок чистого приведенного доходу (NPV) від реалізації стратегічного інвестиційного проєкту здійснюється за відповідною формулою [13, с. 20].

$$ЧТВ = \sum_{t=1}^n \frac{ГП_t}{(1 + СВВК)^t} - ПИ \quad (3.1)$$

де ЧТВ – показник чистої теперішньої вартості інвестиційного проєкту; ГП_t – обсяг грошового потоку, сформованого у t-му періоді (році); ПИ – величина початкових інвестиційних вкладень; СВВК – середньозважена вартість капіталу, яка в межах даного дослідження прирівнюється до рівня інфляції відповідно до офіційних статистичних даних Державної служби статистики України [13, с. 20].

Визначення чистого доходу, дисконтованого до теперішньої вартості, отриманого в результаті реалізації інвестиційного проєкту, здійснюється за наступною формулою:

Розрахунок внутрішньої норми рентабельності виконується методом підбору.

$$D1 = 29,8\%$$

$$D2 = 36,2\%$$

$$ЧТВ_{d1} = 168954,3 \text{ грн.}$$

$$ЧТВ_{d2} = -131560,2 \text{ грн.}$$

Індекс прибутковості (дохідності) розраховується за формулою [13, с.21]:

$$П = \sum_{t=1}^n \frac{ГП_t}{(1 + СВВК)^t} / ПИ \quad (3.2)$$

Індекс прибутковості (дохідності) становить:

$$П = 8790018 / 7000000 = 1,358$$

Розрахунок періоду окупності наведений в Додатку .

$$Mп = 12 * (7000000 - (2694593 + 2114152 + 1658744)) / 1301435 = 6 \text{ міс.}$$

$$TO = 4 \text{ роки } 6 \text{ місяців.}$$

Узагальнені результати оцінювання показників ефективності проекту впровадження CRM-системи управління клієнтоорієнтованістю на ТОВ «Альфа Ком» наведено в Додатку К. Сформований фінансовий профіль проекту найбільш повно відображає комплексну характеристику його реалізації, а подані на графічному зображенні масштаб і розрахункові індикатори корелюють з отриманими аналітичними результатами.

Отже, реалізація запропонованого проекту є економічно обґрунтованою та доцільною, оскільки його впровадження забезпечить зростання чистого фінансового результату й загального рівня економічної ефективності діяльності підприємства, а також сприятиме посиленню стратегічних позицій ТОВ «Альфа Ком» на відповідному ринку.

Висновки до розділу 3

Удосконалення бізнес-процесів як ключовий стратегічний чинник зростання прибутковості ТОВ «Альфа Ком» полягає у впровадженні комплексу заходів, спрямованих на раціоналізацію операційної діяльності, зниження витрат, підвищення якості продукції та зміцнення позицій підприємства на ринку. Запровадження такої стратегії сприятиме посиленню фінансової стійкості підприємства, забезпечить приріст прибутку та створить передумови для його довгострокового конкурентоспроможного розвитку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі здійснено комплексне дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів зростання прибутковості ТОВ «Альфа Ком», що дало змогу сформулювати такі основні висновки.

1. У процесі теоретичного дослідження встановлено, що прибутковість є ключовим інтегральним показником ефективності діяльності підприємства, який відображає результативність використання ресурсів, рівень фінансової стійкості та конкурентоспроможності. В умовах динамічного ринкового середовища управління прибутковістю набуває стратегічного значення та потребує системного підходу.
2. Проведений аналіз організаційно-економічної діяльності ТОВ «Альфа Ком» за 2022-2024 рр. засвідчив позитивну динаміку обсягів реалізації, зростання чистого доходу та прибутку, підвищення продуктивності праці й фінансової стійкості підприємства. Разом із тим виявлено окремі проблемні аспекти, зокрема уповільнення оборотності оборотних засобів, зниження норми прибутку та наявність резервів у використанні активів.
3. Оцінка фінансових результатів і показників ліквідності, рентабельності та економічної доданої вартості (EVA) підтвердила, що підприємство функціонує прибутково, має високий рівень платоспроможності та створює додану вартість для власників. Водночас подальше зростання прибутковості потребує оптимізації витрат, удосконалення бізнес-процесів і підвищення операційної ефективності.
4. За результатами аналізу зовнішнього середовища встановлено, що ТОВ «Альфа Ком» має значний потенціал розвитку, зумовлений наявністю внутрішніх конкурентних переваг і сприятливих зовнішніх можливостей. Реалізація потенціалу можлива за умови активізації маркетингової діяльності, впровадження інноваційних технологій та посилення клієнтоорієнтованості.

5. У роботі обґрунтовано стратегічні напрями зростання прибутковості підприємства, ключовими з яких є удосконалення бізнес-процесів, оптимізація операційної діяльності, розвиток кадрового потенціалу та впровадження цифрових технологій взаємодії зі стейкхолдерами. Запропонована стратегія має комплексний характер і спрямована на довгострокове підвищення фінансової результативності.
6. Доведено економічну доцільність упровадження CRM-системи «KeerInCRM», що забезпечує покращення управління взаємовідносинами з клієнтами, зростання доходів та підвищення ефективності діяльності підприємства. Розраховані показники інвестиційної ефективності підтверджують привабливість і результативність запропонованого проекту.

Отже, реалізація розроблених у роботі заходів і пропозицій сприятиме зростанню прибутковості ТОВ «Альфа Ком», зміцненню його фінансової стійкості, підвищенню конкурентоспроможності та забезпеченню сталого розвитку підприємства у середньо- та довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрусь О. І., Пятаченко С. Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. 2022. Вип. 2(60). С. 105-112.
2. Беззубко Б., Ткаченко М. Особливості формування стратегії українських підприємств під час війни. Галицький економічний вісник. № 5-6. 2022. С. 99 URL:https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2022.05_06 (дата звернення 20.04.2024)
3. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL:http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf
4. Біда М. Міжнародна інвестиційна позиція України в кризових умовах. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2023. Т. 322, № 5. С. 75–82.
5. Боденчук, Л., Боденчук, С., Нідельчу, В. Формування системи управління прибутком підприємства. Економіка та суспільство. 2023. №50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
6. Васильєв С.В, Масляєва О.О. Нестеренко Є.В. Особливості організаційно-економічних аспектів діяльності аграрних підприємств. Агросвіт № 1. 2024. С. 61-66.
7. Васильєва Т. Управління прибутковістю аграрних підприємств: методологічні підходи та інструменти. Київ. Науковий світ. 2022. 110 с.
8. Вініченко І.І., Полегенька М.А., Кобець Є.А. Інноваційна стратегія повоєнного розвитку аграрного бізнесу України. Агросвіт № 19. 2023. С. 3—8.
9. Гайбура Ю.А. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. Подільський вісник. Економічні науки. Випуск 1 (38) 2023. С. 118-124

10. Горященко Ю. Г., Книш О. А. Практичні аспекти розвитку інвестиційної діяльності підприємств. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2022. № 9-10. С. 103-109.

11. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Терещенко О.А. Управління ТОВ «ДКС Центр» прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. Ефективна економіка. №9. 2021. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.9.16

12. Гук О.В., Мохонько Г. А., Шендерівська Л. П. Тенденції інвестування в Україні. Економіка та суспільство. 2021. № 29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-35>

13. Денисенко М. П., Захарова Ю. І. Заходи підвищення прибутковості підприємства. Агросвіт. 2020. № 1. С. 24-28.

14. Длігач А. Як відчувається малий і середній бізнес під час війни. Результати дослідження. Українська Правда. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949/>

15. Іваненко С., Гончаренко П. Фінансові механізми забезпечення прибутковості сільсько-господарських підприємств. Вісник аграрної економіки. 2021. 2 (12). С. 55-69.

16. Іоргачова М. І., Ковальова О. М. Інноваційні інвестиції як важлива складова інвестиційної політики сучасної компанії. Ефективна економіка. 2024. № 9. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.9.41>

17. Коваль Н.І., Подолянчук О.А., Гудзенко Н.М. Податкова політика підприємства: особливості та значення у сучасних реаліях. Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 13. С. 73–79. URL: <https://cutt.ly/rreMI5gA>

18. Козак В., Петренко О. Інституційні фактори розвитку аграрного сектора України. Економіка України. 2020. 3 (45). С. 24-37.

19. Колісник, О., Томша, А. Особливості формування та розподілу прибутку підприємства. Економіка та суспільство, 2021. №25. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>

20. Корбутяк, А., & Привалов, А. (2023). Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений, 5 (117), 149-153. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-5-117-29>
21. Котенок М. Прибутки й інвестиції українських підприємств в контексті політики сталого розвитку. Сталий розвиток економіки. 2025. № 1 (52). С. 93–101.
22. Красностанова. Н., Якименко, Т. Вплив цифровізації на сталий розвиток організації. Економіка та суспільство. 2023. № 48. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-57>
23. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. Бізнес Інформ. 2022. 36 №1. С. 287-293. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-1-287-293>
24. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. Modeling the development of the economic systems. 2022. № 1. С. 120-128.
25. Литвиненко М. Інноваційні підходи до управління аграрним бізнесом. Київ. Науковий світ. 2022. 96 с.
26. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Підприємництво і торгівля. 2021. Вип. 28. С. 49-55.
27. Мавлева Д.Е., Лиса О.В. Удосконалення управління фінансовими ресурсами з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Економіка та суспільство. 2023. Вип. 56. URL: <https://cutt.ly/kreMOBri>
28. Маликова Н. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: теорія та практика. Київ. Видавництво «Економіка». 2020. 135 с.
29. Мартиненко В.П., Григоренко О.В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 2 (261). С. 57–62.

30. Мартиненко, В., & Григоренко, О. (2023). Аналітична характеристика процесу управління прибутковістю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-87>.
31. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384-391.
32. Наконечна Н., Гладюк Н. Прибутковість як ключова характеристика забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2024 №2. С. 69-76.
33. Онегіна В. М., Петровський О. О. Прибуток та інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. Том 9. № 2. С. 240-244. URL: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-2-41>
34. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84-88.
35. Поліщук, Н., & Заклевська, В. (2025). Взаємозв'язок прибутку та інвестицій як основа адаптації підприємства до економічних трансформацій. *Економіка та суспільство*, (79). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-43>
36. Псуй, М., Андрухів, І., Рудюк, Я. Вплив цифровізації на формування конкурентно-спроможного персоналу підприємств за кризових умов. *Економіка та суспільство*. 2023, No 51. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-22>
37. Садовська І. Б., Нагірська К. Є. Амортизаційна політика як джерело інвестиційної безпеки підприємств: обліково-фінансовий вимір. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-167>
38. Скаско О., Могила І.-Л. Теоретичні засади податкової політики в Україні: принципи, рівні та моделі. *Вісник економіки*. 2023. Вип. 3. С. 83–96. URL: <https://cutt.ly/KreMACYv>

39. Стащук О.В., Шептицька Л.Р. та Крижанівський С.О. Особливості формування прибутку на підприємстві. Інфраструктура ринку. Гроші, фінанси і кредит. Випуск 49. 2020. С. 291-296.

40. Стащук, О. Вартісно-орієнтоване управління фінансами підприємства. Економіка та суспільство, 2022, 42. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-62>

41. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. Український журнал прикладної економіки. 2021. Том 6. № 2. С. 286 – 292.

42. Шепотько Л. Державна підтримка аграрного сектору та її ефективність. Харків. КНУ.2021. 92 с.

43. Шматковська Т. О., Дзямулич М. І., Стащук О. В. Особливості моделювання бізнес-процесів в умовах формування цифрової економіки. Економіка та суспільство. 2021. № 26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-66>.