

Міністерство освіти і науки України
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут – Економіки, управління
і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра – Бізнесу і торгівлі
Ступінь вищої освіти – другий (магістр)
Спеціальність – 076 «Підприємництво та торгівля»
Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство
та експертиза в митній справі»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**на тему: «Управління проєктом підвищення прибутку та
рентабельності олійно-жирового підприємства»**

КРМ.БіТ. 1.510-03.І.2.1

Здобувачка: _____ Буланович Ірина Михайлівна

Керівник: _____ к.е.н., доцент Шалений В. А.
професор Верхівкер Я. Г.

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від _____
протокол № _____

Завідувач кафедри

_____ Бізнесу і торгівлі _____ Наталія БАСЮРКІНА

Одеса – 2025 р.

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ І БІЗНЕСУ ім. Г. Е. Вейнштейна

Кафедра – Бізнесу і торгівлі

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність – 076 «Підприємництво та торгівля»

Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство
та експертиза в митній справі»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри
Бізнесу і торгівлі

_____ д.е.н., проф. Басюркіна Н.Й.

_____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

здобувачки Ірини БУЛАНОВИЧ

(ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

1. Тема роботи: «Управління проєктом підвищення прибутку та рентабельності олійно-жирового підприємства» затверджена наказом ОНТУ від 08.11.2024 р. № 704-03, перезатверджено наказом ОНТУ від 29.09.2025 №510-03

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 30.11.2025 р.

3. Вихідні дані роботи: дані Державної служби статистики України, методичні вказівки кафедри ТПТмУБ ОНТУ, підручники і посібники, монографічний матеріал, аналітичні дані спеціалізованих Інтернет-видань, ЗМІ, дані харчових підприємств України.

4. Зміст кваліфікаційної роботи магістра: Анотація. Зміст. Вступ.

Розділ 1. Теоретичні аспекти управління проєктом підвищення прибутку та рентабельності олійно-жирового підприємства

Розділ 2. Аналіз прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

Розділ 3. Напрями управління проєктом підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Розділ 4. Охорона праці на ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Список літератури.

Додатки.

5. Перелік графічного матеріалу: таблиць – 52, рисунків – 5.

6. Дата видачі завдання 10.11.2024р

Керівник: _____ к.е.н., доцент Володимир ШАЛЕНИЙ
професор Яків ВЕРХІВКЕР

Завдання прийняв до виконання _____ Ірина БУЛАНОВИЧ

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Кваліфікаційної магістерської роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Збирання інформації для характеристики управління проєктом підвищення прибутку та рентабельності олійно-жирового підприємства і написання розділу 1	15.11.2024р-28.03.2024р	Виконано
2.	Дослідження і формування методичних основ прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. та написання розділу 2	04.04.2025р-01.06.2025р	Виконано
3.	Моделювання напрямів управління проєктом підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК. Оцінка перспектив їх розвитку і написання розділу 3	30.08.2025р-03.10.2025р	Виконано
4.	Написання розділу 4 з охорони праці та безпеки життєдіяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК»	05.10.2025р-20.10.2025р	Виконано
5.	Формулювання висновків до роботи	24.10.2025р-15.11.2025р	Виконано
6.	Оформлення роботи та її рецензування	20.11.2025р-28.11.2025р	Виконано

Керівник: _____ к.е.н., доцент Шалений В. А.
професор Верхівкер Я. Г.

Підпис

Завдання прийняв до виконання _____ Ірина Буланович
Підпис

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач-дипломник _____ Ірина Буланович
Підпис

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота магістра містить 115 сторінок, 52 таблиці, список літератури з 89 найменування.

Мета дослідження полягає у теоретичному та практичному обґрунтуванні заходів підвищення прибутку та рентабельності олійно-жирових підприємств на прикладі ПрАТ «Вінницький ОЖК», а також розробці проекту управління його фінансовими результатами в умовах економічної нестабільності.

Для досягнення поставленої мети в роботі визначено наступні завдання: дослідити теоретичні основи формування прибутку та рентабельності підприємств олійно-жирової галузі; виявити фактори, що впливають на прибутковість та рентабельність діяльності підприємств; проаналізувати зарубіжний та вітчизняний досвід управління прибутком та рентабельністю; провести фінансово-економічний аналіз ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.; розробити практичні рекомендації та проект управління підвищенням прибутку та рентабельності для ПрАТ «Вінницький ОЖК»; оцінити ефективність запропонованих заходів з урахуванням економічного, соціального та екологічного аспектів; розглянути питання охорони праці та виробничої безпеки в ПрАТ «Вінницький ОЖК».

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовими результатами та рентабельністю олійно-жирового підприємства.

Предметом дослідження виступають показники прибутку та рентабельності, фактори їх формування та методи управління ними на підприємстві.

За результатами роботи сформульовано висновки та практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК», які можуть бути використані для підвищення ефективності діяльності підприємства, зміцнення його фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Рік виконання роботи – 2025

Рік захисту роботи – 2025

THE SUMMARY

Thesis contains 115 pages, 52 tables, the list of references of 89 titles.

The purpose of the study is the theoretical and practical substantiation of measures aimed at increasing profit and profitability of oil-and-fat enterprises, using PJSC «Vinnytsia Oil and Fat Combine» as a case study, as well as the development of a project for managing their financial results under conditions of economic instability.

To achieve this purpose, the following objectives were defined in the thesis: to examine the theoretical foundations of profit and profitability formation in oil-and-fat industry enterprises; to identify the factors influencing profitability and return on operations; to analyze foreign and domestic experience in profit and profitability management; to conduct a financial and economic analysis of PJSC «Vinnytsia Oil and Fat Combine» for 2022–2024; to develop practical recommendations and a management project aimed at increasing profit and profitability for PJSC «Vinnytsia Oil and Fat Combine»; to assess the effectiveness of the proposed measures taking into account economic, social, and environmental aspects; and to consider issues of occupational health and industrial safety at PJSC «Vinnytsia Oil and Fat Combine».

The object of the research is the process of managing financial results and profitability of an oil-and-fat enterprise.

The subject of the research includes profit and profitability indicators, the factors of their formation, and methods of managing them at the enterprise.

On results work, conclusions and practical recommendations for increasing the profit and profitability of PJSC “Vinnytskyi OJK” have been formulated, which can be used to enhance the enterprise’s efficiency, financial stability, and competitiveness.

Year of implementation of work – 2025

Year of presentation of work – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1 Поняття, сутність та структура прибутку та рентабельності підприємства	11
1.2 Фактори, які впливають на прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі	19
1.3 Методи та моделі управління прибутком і рентабельністю: зарубіжний та вітчизняний досвід	24
Висновок до першого розділу	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЖК» ЗА 2022-2024 РР.	31
2.1 Загальна характеристика ПрАТ «Вінницький ОЖК» : організаційна структура, продукція, ринки збуту	31
2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Вінницький ОЖК».....	49
2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК»	61
Висновок до другого розділу	75
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЖК»	77
3.1 Мета, завдання та етапи реалізації проєкту підвищення прибутку та рентабельності	77
3.2 Організаційні заходи підвищення прибутку та рентабельності в ПрАТ «Вінницький ОЖК»	82
3.3 Оцінка ефективності проєкту: економічний, соціальний та екологічний ефект ПрАТ «Вінницький ОЖК»	89
Висновок до третього розділу.....	107
РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ В ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЖК»	110
4.1 Основні вимоги з охорони праці на олійно-жировому підприємстві.....	110

4.2 Заходи щодо безпеки життєдіяльності та профілактики виробничих ризиків у ПрАТ «Вінницький ОЖК»	113
ВИСНОВКИ.....	115
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	120
ДОДАТКИ.....	130

ВСТУП

У сучасних умовах економічної нестабільності ефективне управління прибутком та рентабельністю підприємств олійно-жирової галузі набуває особливого значення. Прибутковість є ключовим фінансовим показником діяльності будь-якого виробничого підприємства, що відображає здатність компанії створювати додаткову вартість та забезпечувати сталий розвиток. Рентабельність, у свою чергу, дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства та визначає фінансову стійкість і конкурентоспроможність на ринку.

Актуальність теми обумовлена необхідністю пошуку сучасних методів підвищення фінансових результатів підприємств олійно-жирової промисловості, що пов'язано з коливаннями цін на сировину, зростанням витрат виробництва та конкуренцією на внутрішньому й зовнішньому ринках. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених аналізу прибутку та рентабельності, окремі аспекти управління цими показниками в умовах економічної нестабільності залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, відсутні комплексні підходи до розробки проектів підвищення прибутковості та рентабельності на прикладі конкретних підприємств галузі, що зумовлює наукову новизну даної роботи.

Мета дослідження полягає у теоретичному та практичному обґрунтуванні заходів підвищення прибутку та рентабельності олійно-жирових підприємств на прикладі ПрАТ «Вінницький ОЖК», а також розробці проекту управління їх фінансовими результатами в умовах економічної нестабільності.

Для досягнення поставленої мети в роботі визначено наступні **завдання**:

1. Дослідити теоретичні основи формування прибутку та рентабельності підприємств олійно-жирової галузі.
2. Виявити фактори, що впливають на прибутковість та рентабельність діяльності підприємств.
3. Проаналізувати зарубіжний та вітчизняний досвід управління прибутком та рентабельністю.

4. Провести фінансово-економічний аналіз ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

5. Розробити практичні рекомендації та проєкт управління підвищенням прибутку та рентабельності для ПрАТ «Вінницький ОЖК».

6. Оцінити ефективність запропонованих заходів з урахуванням економічного, соціального та екологічного аспектів.

7. Розглянути питання охорони праці та виробничої безпеки в ПрАТ «Вінницький ОЖК».

Об’єктом дослідження є процес управління фінансовими результатами та рентабельністю олійно-жирового підприємства.

Предметом дослідження виступають показники прибутку та рентабельності, фактори їх формування та методи управління ними на підприємстві.

У роботі використано комплекс теоретичних та емпіричних **методів дослідження**: методи фінансового аналізу та факторного моделювання, порівняльний та структурний аналіз, економіко-статистичні та графічні методи, методи прогнозування та оцінки ефективності управлінських рішень.

Інформаційна база дослідження включає офіційні фінансові звіти ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр., публікації науковців у галузі економіки та фінансів, монографії, статті, матеріали конференцій та електронні джерела [44–47; 61].

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання розробленого проєкту управління прибутковістю та рентабельністю для підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК». Результати дослідження пройшли апробацію під час практичної роботи на підприємствах та обговорювалися на наукових конференціях економічного спрямування.

Структура роботи. Робота складається з вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Перший розділ присвячений теоретичним аспектам управління прибутком та рентабельністю, другий – фінансово-економічному аналізу ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024

рр., третій – розробці проєкту підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК», четвертий – питанням охорони праці та безпеки виробничих процесів у ПрАТ «Вінницький ОЖК».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОЛІЙНО- ЖИРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття, сутність та структура прибутку та рентабельності підприємства

Прибуток є одним із центральних економічних категорій у теорії та практиці функціонування підприємств, оскільки відображає фінансовий результат господарської діяльності та визначає здатність компанії забезпечувати власний розвиток і реалізацію стратегічних цілей. У науковій літературі існують різні підходи до трактування сутності прибутку, що зумовлено як специфікою галузі, так і методологічними підходами дослідників. Аналіз наукових джерел дозволяє виділити основні концепції, які акцентують увагу на різних аспектах прибутку: як на детермінанті розвитку підприємства, як на показнику ефективності використання ресурсів, як на джерелі фінансування стратегічних завдань та інструменті управління фінансовими потоками.

У сучасній науковій парадигмі прибуток можна визначити як економічний показник, що відображає фінансовий результат діяльності підприємства після врахування витрат і дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, фінансову стійкість та потенціал розвитку. Така інтерпретація дозволяє інтегрувати підхід до прибутку як інструменту управління, так і як базового показника оцінки рентабельності та інвестиційної привабливості підприємства.

У табл. 1.1 представлено різні наукові підходи щодо сутності прибутку підприємства. Так, Вовк О., Ковальчук А., Комісаренко Я. та Джулай А. [18, с. 39] розглядають прибуток як детермінанту розвитку підприємства, підкреслюючи його роль у відображенні фінансової результативності діяльності. Автори акцентують, що прибуток формується з доходів підприємства після відрахування всіх витрат, що забезпечує реальну оцінку економічного ефекту.

Таблиця 1.1

Підходи авторів щодо сутності прибутку підприємства

Автори	Сутність прибутку	Особливості
Вовк О., Ковальчук А., Комісаренко Я., Джулай А. [18, с. 39]	Прибуток як детермінанта розвитку підприємства, що показує фінансову результативність діяльності	Прибуток формується з доходів підприємства після витрат
Гайбура Ю. [23, с. 101]	Прибутковість підприємств: економічний показник, що відображає результативність діяльності та можливості фінансування розвитку	Показує реальну ефективність використання ресурсів
Машлій Г. [47, с. 97]	Прибуток як джерело фінансового забезпечення потенціалу розвитку підприємств	Важливий для інвестування та фінансування стратегічних завдань
Журавльова Т. [34, с. 25]	Прибуток відображає фінансовий результат діяльності та забезпечує можливості для дивідендів і резервів	Орієнтований на управління фінансовими ресурсами
Паянок Т. [65, с. 244]	Показник, що характеризує економічну ефективність виробництва та реалізації продукції	Визначає прибутковість підприємства
Бочкарьова Т., Кулинич Р., Пігуль Н. [16, с. 189]	Прибуток – ключовий фінансовий результат діяльності підприємства, що слугує базою для рентабельності	Враховує різні види прибутку: валовий, операційний, чистий
Усатюк В., Мартиненко В. [83]	Прибуток визначає здатність підприємства підвищувати ефективність та збільшувати фінансовий потенціал	Орієнтований на оптимізацію фінансового управління

Зокрема, Гайбура Ю. [23, с. 101] пропонує визначати прибутковість підприємств як економічний показник, що відображає результативність діяльності та можливості фінансування розвитку. Такий підхід дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів і стратегічний потенціал підприємства для довгострокового планування. Натомість, Машлій Г. [47, с. 97] розглядає прибуток як джерело фінансового забезпечення потенціалу розвитку, підкреслюючи його значення для інвестування та фінансування стратегічних завдань, що є особливо актуальним для підприємств, які прагнуть до розширення виробництва та виходу на нові ринки.

Автор Журавльова Т. [34, с. 25] акцентує увагу на управлінській функції прибутку, відзначаючи його роль у забезпеченні можливостей для формування дивідендів та резервів. Такий підхід підкреслює орієнтацію прибутку на ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства. Зокрема, Паянок Т. [65, с. 244]

визначає прибуток як показник, що характеризує економічну ефективність виробництва та реалізації продукції, відображаючи ступінь прибутковості підприємства. Водночас Бочкарьова Т., Кулинич Р. та Пігуль Н. [16, с. 189] розглядають прибуток як ключовий фінансовий результат, який слугує базою для оцінки рентабельності, враховуючи різні види прибутку: валовий, операційний, чистий. Дослідники Усатюк В. та Мартиненко В. [83] підкреслюють, що прибуток визначає здатність підприємства підвищувати ефективність та збільшувати фінансовий потенціал, що робить його основним інструментом оптимізації фінансового управління.

Таким чином, аналіз наукових підходів свідчить про комплексну природу прибутку, який одночасно виконує функції оцінки фінансової результативності, джерела фінансування розвитку, інструменту управління та показника рентабельності підприємства. Така багатофункціональність прибутку дозволяє застосовувати його для стратегічного планування, оперативного управління та оцінки економічної ефективності діяльності підприємств.

Прибуток підприємства є ключовим показником фінансової результативності його діяльності та основним джерелом формування фінансового потенціалу для розвитку і забезпечення стратегічних завдань [12, с. 83]. У науковій літературі приділяється значна увага структурі прибутку, оскільки вона дозволяє не лише оцінити результати господарської діяльності, а й визначити резерви підвищення ефективності підприємства, оптимізації витрат та інвестування [23, с. 102].

Прибуток можна визначити як економічний показник, що відображає фінансовий результат діяльності підприємства за певний період, формується за рахунок доходів від реалізації продукції, товарів та послуг, і після вирахування витрат спрямовується на розвиток підприємства, виплату дивідендів та формування резервів. Така дефініція інтегрує управлінський і аналітичний аспекти прибутку, роблячи його основою для прийняття обґрунтованих фінансових рішень [32, с. 47]. Структура прибутку підприємства включає кілька взаємопов'язаних елементів, кожен із яких виконує специфічну роль у формуванні фінансового результату (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Структура прибутку підприємства [21, с. 112]

Елемент прибутку	Сутність	Джерело формування
Валовий прибуток	Прибуток до вирахування операційних та інших витрат	Доходи від реалізації продукції, товарів, послуг
Операційний прибуток	Прибуток від основної діяльності підприємства	Валовий прибуток – адміністративні та збутові витрати
Прибуток до оподаткування	Прибуток після врахування фінансових доходів та витрат	Операційний прибуток + фінансові доходи – фінансові витрати
Чистий прибуток	Прибуток після сплати податків та зборів	Прибуток до оподаткування – податки

Валовий прибуток відображає прибуток до вирахування операційних та інших витрат і формується за рахунок доходів від реалізації продукції, товарів і послуг [50, с. 1310]. Він слугує початковою основою для подальшого аналізу фінансових результатів та оцінки ефективності основної діяльності підприємства.

Операційний прибуток визначається як прибуток від основної діяльності підприємства, який обчислюється шляхом вирахування адміністративних та збутових витрат із валового прибутку [41, с. 136]. Цей показник дозволяє оцінити ефективність управління операційними процесами та рівень контролю за витратами. Прибуток до оподаткування формується після врахування фінансових доходів та витрат, тобто як сума операційного прибутку та фінансових доходів за мінусом фінансових витрат [17, с. 54]. Він є важливим для визначення податкових зобов'язань підприємства та планування фінансових ресурсів.

Чистий прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства після сплати податків та зборів [38, с. 165]. Цей показник відображає реальну економічну ефективність господарської діяльності та використовується як основа для прийняття управлінських рішень, виплати дивідендів і формування резервних фондів. Таким чином, структура прибутку дозволяє комплексно оцінювати фінансові результати підприємства, відстежувати ефективність управління витратами та доходами, а також планувати стратегію підвищення фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Кожен елемент прибутку

взаємопов'язаний, що забезпечує цілісне бачення економічного результату діяльності та його джерел формування.

Рентабельність є одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства, оскільки вона відображає здатність компанії отримувати прибуток від використання наявних ресурсів. У науковій літературі рентабельність трактують як комплексний показник, що інтегрує оцінку доходності, ефективності управління активами та фінансових результатів діяльності [20, с. 48]. Розгляд рентабельності є важливим для обґрунтування стратегічних рішень, планування розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку. У сучасному науковому підході рентабельність можна визначити як економічний показник, що відображає співвідношення отриманого прибутку до ресурсів, витрат або активів підприємства та використовується для оцінки ефективності його діяльності, управління фінансовими результатами та прогнозування розвитку. Така дефініція дозволяє поєднати управлінський та аналітичний аспекти рентабельності, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу. У табл. 1.3 представлені основні наукові підходи до сутності рентабельності підприємства.

Таблиця 1.3

Підходи авторів щодо сутності рентабельності підприємства

Автори	Сутність рентабельності	Особливості
1	2	3
Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. [40, с. 18]	Рентабельність – показник ефективності управління активами підприємства	Відображає прибуток у відношенні до ресурсів підприємства
Андрійчук В. [4, с. 134]	Рентабельність відображає доходність та економічну ефективність виробництва	Використовується для оцінки безбитковості та оптимізації асортименту
Гаватюк Л., Дембіцька А. [19, с. 15]	Показник оцінки ефективності використання ресурсів та прибутковості діяльності	Орієнтований на підвищення фінансової стійкості
Гаватюк Л., Пілат А. [21, с. 47]	Рентабельність – система управління фінансовими результатами	Використовується для підвищення ефективності функціонування підприємства

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Дронова А. [27, с. 141]	Рентабельність відображає ефективність діяльності торговельних підприємств	Орієнтована на аналіз прибутковості на ринку
Степаненко О., Павловська Х. [78, с. 98]	Показник, що відображає відношення прибутку до витрат та активів	Використовується для прогнозування розвитку та управлінських рішень
Курочкіна О. [42]	Рентабельність як основний показник ефективності діяльності підприємства	Важлива для порівняння підприємств та аналізу динаміки

Так, Кисіль Я., Кисіль М. та Тітенко З. [40, с. 18] визначають рентабельність як показник ефективності управління активами підприємства, підкреслюючи її роль у відображенні прибутку у відношенні до використаних ресурсів. Такий підхід дозволяє оцінювати, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання фінансового результату.

Зокрема, Андрійчук В. [4, с. 134] пропонує трактувати рентабельність як показник, що відображає доходність та економічну ефективність виробництва. Автор акцентує увагу на її використанні для оцінки беззбитковості діяльності та оптимізації асортименту продукції, що дозволяє підприємству збільшувати прибуток при збереженні стабільності фінансових потоків.

Автори Гаватюк Л. та Дембіцька А. [19, с. 15] розглядають рентабельність як інструмент оцінки ефективності використання ресурсів та прибутковості діяльності, орієнтуючи її на підвищення фінансової стійкості підприємства. Такий підхід дозволяє комплексно аналізувати економічну ефективність і робить рентабельність ключовим показником управлінських рішень.

Натомість, Гаватюк Л. та Пілат А. [21, с. 47] трактують рентабельність як систему управління фінансовими результатами, що використовується для підвищення ефективності функціонування підприємства. Це підкреслює інтеграцію рентабельності у процес стратегічного та оперативного управління.

Дослідник Дронова А. [27, с. 141] зосереджується на особливостях застосування рентабельності у торговельних підприємствах, підкреслюючи її орієнтованість на аналіз прибутковості на ринку. Степаненко О. та Павловська Х.

[78, с. 98] визначають рентабельність як показник, що відображає відношення прибутку до витрат та активів, використовуючи його для прогнозування розвитку та прийняття управлінських рішень. Зокрема, Курочкіна О. [42] виділяє рентабельність як основний показник ефективності діяльності підприємства, який важливий для порівняння підприємств та аналізу динаміки показників у часі. Таким чином, аналіз наукових підходів свідчить про багатогранну природу рентабельності: вона одночасно виконує функції оцінки ефективності використання ресурсів, управлінського інструменту та показника фінансової стабільності підприємства. Така комплексна характеристика рентабельності робить її незамінним інструментом для стратегічного планування та прийняття управлінських рішень у сучасних умовах розвитку економіки.

Рентабельність підприємства є ключовим показником оцінки ефективності його діяльності та використання ресурсів. Вона відображає ступінь досягнення підприємством фінансового результату щодо вкладеного капіталу, витрат на виробництво та реалізацію продукції, а також управлінських рішень щодо оптимізації діяльності. Аналіз рентабельності дозволяє не лише оцінити поточний фінансовий стан підприємства, а й виявити резерви підвищення ефективності використання активів, власного капіталу та операційної діяльності.

Сучасні наукові дослідження підкреслюють важливість комплексного підходу до оцінки рентабельності, що включає аналіз різних її видів: рентабельності активів (ROA), рентабельності власного капіталу (ROE), рентабельності продукції та рентабельності операційної діяльності. Використання цих показників дозволяє менеджменту підприємства приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації фінансових результатів та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Табл. 1.4 відображає основні показники рентабельності підприємства, які широко використовуються у фінансовому аналізі для оцінки ефективності діяльності.

Рентабельність активів (ROA) розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини активів підприємства і характеризує ефективність використання усіх наявних ресурсів для отримання прибутку [9, с. 142]. Високий

рівень ROA свідчить про ефективне використання активів та здатність підприємства генерувати прибуток із наявного майна.

Таблиця 1.4

Основні показники рентабельності підприємства [9, с. 142]

Показник рентабельності	Формула розрахунку	Сфера застосування
Рентабельність активів (ROA)	Чистий прибуток / Середня величина активів * 100%	Оцінка ефективності використання активів
Рентабельність власного капіталу (ROE)	Чистий прибуток / Власний капітал * 100%	Визначення доходності власників підприємства
Рентабельність продукції	Прибуток від реалізації / Виручка * 100%	Оцінка ефективності виробництва та реалізації
Рентабельність операційної діяльності	Операційний прибуток / Валові витрати * 100%	Контроль ефективності основної діяльності

Рентабельність власного капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку до власного капіталу і є важливим показником для інвесторів та власників підприємства. Він відображає доходність вкладень власників та дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує власні фінансові ресурси для отримання прибутку [13, с. 10].

Рентабельність продукції, розрахована як відношення прибутку від реалізації до виручки, показує ефективність виробництва та збуту продукції, дозволяючи виявити найбільш рентабельні товари або послуги. Цей показник важливий для стратегічного управління асортиментною політикою підприємства.

Рентабельність операційної діяльності, що визначається як відношення операційного прибутку до валових витрат, відображає ефективність основної діяльності підприємства та ступінь контролю витрат у виробничому процесі. Вона дозволяє оцінити результативність управлінських рішень та операційних процесів, а також виявити потенційні резерви підвищення прибутковості. Проведений аналіз рентабельності за різними показниками дозволяє отримати комплексну картину фінансової ефективності підприємства та визначити напрями підвищення його прибутковості й конкурентоспроможності [18, с. 38].

Отже, прибуток та рентабельність підприємства є ключовими показниками фінансового стану та ефективності його діяльності. Прибуток відображає

економічний результат господарської діяльності, формуючись за рахунок доходів від реалізації продукції, товарів та послуг після врахування всіх витрат, і виконує багатофункціональну роль: він слугує джерелом фінансування розвитку, інструментом управління фінансовими потоками та базою для оцінки рентабельності. Структура прибутку, що включає валовий, операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток, дозволяє комплексно оцінювати ефективність управління витратами й доходами та визначати резерви підвищення фінансової стабільності підприємства. Рентабельність, у свою чергу, інтегрує оцінку прибутку та ресурсів підприємства, відображаючи ефективність використання активів, власного капіталу та операційної діяльності. Використання різних показників рентабельності – ROA, ROE, рентабельності продукції та операційної діяльності – дозволяє менеджменту приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

1.2 Фактори, які впливають на прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі

Прибуток та рентабельність є ключовими показниками ефективності діяльності підприємств олійно-жирової промисловості, що безпосередньо впливають на їх фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку. Оцінка внутрішніх факторів, які формують прибуток та рівень рентабельності, дозволяє менеджерам приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації виробничих процесів, структури асортименту та фінансового планування. У сучасних умовах економічної нестабільності та зростання цін на сировину, підприємства олійно-жирової галузі потребують системного підходу до управління витратами та ресурсами для забезпечення стабільного прибутку та високої рентабельності [4, с. 135]. Табл. 1.5 відображає основні внутрішні фактори, що визначають прибутковість та рентабельність підприємств галузі, а також специфіку

їх впливу на фінансові результати. Аналіз цих факторів є базовим етапом економічного аналізу та планування фінансової діяльності.

Таблиця 1.5

Внутрішні фактори, що впливають на прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі [28, с. 114]

Фактор	Суть впливу	Особливості впливу на прибуток	Особливості впливу на рентабельність
Витрати на сировину	Частка собівартості у структурі витрат	Зростання закупівельної ціни соняшника знижує прибуток	Підвищення собівартості знижує рентабельність продукції
Ефективність виробничих процесів	Рівень технологічного обладнання та організації виробництва	Оптимізація виробництва зменшує витрати, підвищує чистий прибуток	Зростання продуктивності підвищує рентабельність активів
Управління запасами	Структура та обсяг запасів сировини та готової продукції	Зниження втрат та псування продукції підвищує прибуток	Рациональне використання запасів зменшує витрати на зберігання
Структура продукції та асортимент	Частка високорентабельних продуктів	Збільшення частки олії преміум-класу підвищує прибуток	Збільшення частки рентабельних товарів підвищує маржинальність
Фінансове планування	Планування доходів та витрат	Збалансування витрат та доходів забезпечує стабільний прибуток	Оптимізація фінансових потоків підвищує рентабельність капіталу

Витрати на сировину визначають частку собівартості у загальній структурі витрат підприємства. Зростання закупівельних цін на основну сировину, зокрема соняшник, призводить до зменшення чистого прибутку підприємств, оскільки збільшується собівартість продукції без пропорційного зростання доходів [9, с. 1389; 66, с. 98]. Аналогічно, підвищення витрат на сировину негативно впливає на рентабельність продукції, знижуючи маржинальність [38, с. 165].

Ефективність виробничих процесів характеризується рівнем технологічного оснащення та організації виробництва. Оптимізація виробництва, зменшення технологічних втрат та підвищення продуктивності праці дозволяють знижувати витрати та збільшувати чистий прибуток. Впровадження сучасного обладнання та автоматизації процесів підвищує рентабельність активів, оскільки продуктивність використання ресурсів зростає.

Управління запасами включає структуру та обсяг сировини і готової продукції. Раціональне формування запасів дозволяє зменшити втрати через псування продукції та оптимізувати витрати на зберігання, що безпосередньо підвищує прибуток. Ефективне управління запасами також сприяє підвищенню рентабельності, адже зменшуються операційні витрати та збільшується оборотність активів [19, с. 16].

Структура продукції та асортимент визначає частку високорентабельних товарів у загальному портфелі продукції. Збільшення частки продукції преміум-класу, наприклад високоякісної соняшникової олії, позитивно впливає на прибуток та підвищує маржинальність виробництва. Оптимізація асортименту дозволяє підприємствам концентрувати ресурси на продуктах із високим потенціалом рентабельності.

Фінансове планування передбачає балансування доходів і витрат, планування грошових потоків та оптимізацію фінансових ресурсів. Раціональне фінансове планування забезпечує стабільний прибуток та підвищує рентабельність капіталу, дозволяючи ефективно розподіляти ресурси між виробничими та інвестиційними напрямками діяльності [14, с. 1389].

Внутрішні фактори, представлені у табл. 1.5, є ключовими детермінантами формування фінансових результатів підприємств олійно-жирової галузі. Комплексний аналіз і контроль за цими факторами дозволяють не лише підвищувати прибуток і рентабельність, а й забезпечувати стабільність функціонування підприємств у конкурентному середовищі.

Прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі є ключовими показниками ефективності їх діяльності, що визначають можливості фінансового забезпечення розвитку та інвестиційної активності. На їх формування впливають не лише внутрішні чинники, пов'язані з організацією виробництва та управлінням ресурсами, але й зовнішні фактори, що обумовлюються кон'юнктурою ринку, державним регулюванням, кліматичними умовами та коливанням валютних курсів. Аналіз цих факторів дозволяє визначити напрями підвищення фінансової ефективності підприємств, розробити механізми зменшення ризиків та оптимізації

прибутковості. У табл. 1.6 представлено основні зовнішні фактори, що впливають на прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової промисловості, а також особливості їх впливу на фінансові результати. Дослідження таких факторів є важливою складовою фінансового аналізу, оскільки вони визначають зовнішні обмеження та можливості розвитку підприємства.

Таблиця 1.6

Зовнішні фактори, що впливають на прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі [8, с. 99]

Фактор	Суть впливу	Особливості впливу на прибуток	Особливості впливу на рентабельність
Ціни на світовому ринку	Зміна цін на олійну сировину та продукцію	Зростання цін на соняшникову олію підвищує прибуток	Високі продажні ціни підвищують рентабельність продажів
Конкуренція	Рівень конкуренції в галузі	Поява нових виробників знижує прибуток	Зниження цін через конкуренцію зменшує рентабельність
Державне регулювання та податки	Податкове навантаження, субсидії, нормативи	Зростання податків знижує чистий прибуток	Податкові пільги підвищують рентабельність
Сезонність та урожайність сировини	Коливання обсягів постачання насіння	Поганий урожай зменшує прибуток	Нестача сировини підвищує собівартість, знижує рентабельність
Курсові коливання валют	Вплив на експортно-імпорتنі операції	Знецінення гривні при експорті збільшує прибуток	Курсові коливання можуть підвищувати або знижувати рентабельність експортних контрактів

Ціни на світовому ринку олійної сировини та продукції прямо впливають на фінансові результати підприємств. Зростання світових цін на соняшникову олію забезпечує збільшення виручки та прибутку, тоді як падіння цін знижує фінансові показники. Високі ціни на продукцію дозволяють підвищити рентабельність продажів, оскільки співвідношення прибутку до виручки стає більш вигідним для підприємства.

Конкуренція в галузі виступає значним обмежувальним фактором. Поява нових виробників на ринку стимулює зниження цін, що негативно відображається

на прибутку підприємств. Зниження цін через конкуренцію також призводить до зменшення рентабельності, оскільки маржинальна складова доходів скорочується.

Державне регулювання та податкове навантаження є ключовими зовнішніми детермінантами фінансових результатів. Зростання податків зменшує чистий прибуток підприємства, тоді як надання податкових пільг і субсидій може значно підвищити рентабельність, зменшуючи витрати та підвищуючи фінансову стійкість.

Сезонність та урожайність сировини безпосередньо впливають на забезпеченість підприємства сировиною. Поганий урожай зменшує прибуток, оскільки обсяги виробництва скорочуються, а нестача сировини підвищує собівартість продукції, що негативно впливає на рентабельність [22, с. 162].

Курсові коливання валют особливо важливі для підприємств, що займаються експортом. Знецінення національної валюти при експортних операціях може збільшувати прибуток у національній валюті, проте коливання курсу здатні як підвищувати, так і знижувати рентабельність окремих контрактів залежно від напрямку та обсягу валютних операцій.

Зовнішні фактори формують значну частку ризиків і можливостей підприємств олійно-жирової галузі, визначаючи необхідність адаптивного фінансового менеджменту та стратегічного планування для забезпечення стабільного зростання прибутку та рентабельності.

Отже, фактори, що впливають на прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі, є комплексними та включають як внутрішні, так і зовнішні детермінанти фінансових результатів. Внутрішні фактори, такі як витрати на сировину, ефективність виробничих процесів, управління запасами, структура продукції та фінансове планування, безпосередньо визначають рівень чистого прибутку та рентабельність активів, дозволяючи оптимізувати виробництво та підвищувати маржинальність продукції. Зовнішні фактори, зокрема світові ціни на сировину, конкуренція, державне регулювання, сезонність і валютні коливання, формують додаткові ризики та можливості для підприємств, впливаючи на прибуток і співвідношення доходів до витрат. Комплексний аналіз цих факторів

дозволяє визначити резерви підвищення фінансової ефективності та стратегічно управляти рентабельністю, забезпечуючи стабільність розвитку підприємств на ринку.

1.3 Методи та моделі управління прибутком і рентабельністю: зарубіжний та вітчизняний досвід

У сучасних умовах економічної нестабільності та високої конкуренції ефективне управління прибутком і рентабельністю підприємства є одним із ключових аспектів забезпечення фінансової стійкості та довгострокового розвитку. Прибуток виступає основним джерелом фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства, а рентабельність характеризує ефективність використання наявних ресурсів. Зарубіжний та вітчизняний досвід управління фінансовими результатами демонструє різноманітність методів, що дозволяють підвищувати прибутковість підприємств різних галузей. Аналіз цих підходів сприяє визначенню оптимальних стратегій формування доходу, мінімізації витрат та підвищення рентабельності активів підприємства. Методи управління прибутком і рентабельністю включають цінову політику, контроль витрат, управління асортиментом продукції, фінансове планування та оптимізацію податкового навантаження (табл. 1.7). Кожен із цих методів має специфічні особливості застосування, переваги та обмеження, які враховуються при формуванні фінансової стратегії підприємства. Застосування зарубіжного досвіду передбачає інтеграцію інноваційних моделей управління, таких як динамічне ціноутворення або Lean management, тоді як вітчизняні практики часто орієнтовані на адаптацію цих методів до регіональних та галузевих особливостей господарювання [18, с. 41].

Таблиця 1.7

Методи управління прибутком і рентабельністю: зарубіжний та вітчизняний досвід [45, с. 182]

Метод	Суть методу	Зарубіжний досвід	Вітчизняний досвід	Переваги	Недоліки
-------	-------------	-------------------	--------------------	----------	----------

Продовження таблиці 1.7

Цінова політика	Встановлення цін з метою максимізації прибутку	Використання динамічного ціноутворення, стратегія «skimming»	Використання диференційованих цін для різних регіонів та споживачів	Швидке збільшення доходу	Може знизити конкурентоспроможність
Контроль витрат	Зменшення операційних витрат для підвищення прибутковості	Lean management, оптимізація виробничих процесів	Оптимізація закупівель та енерговитрат	Підвищення ефективності	Вимагає високого контролю
Управління асортиментом	Виключення малоприбуткових товарів, фокус на високорентабельні	Портфельна стратегія BCG, ABC-аналіз	Скорочення непопулярних товарів, стимулювання продажів	Підвищення рентабельності	Може втратити частку ринку
Фінансове планування	Прогнозування прибутку, управління фінансовими потоками	Прогнозування грошових потоків, бюджетування	Планування доходів і витрат, використання фінансових моделей	Зменшення фінансових ризиків	Залежність від точності прогнозів
Оптимізація податкового навантаження	Використання податкових пільг та схем	Міжнародне податкове планування	Вітчизняні пільги та спеціальні режими оподаткування	Підвищення чистого прибутку	Юридичні та репутаційні ризики

Цінова політика як метод управління прибутком передбачає встановлення цін із метою максимізації доходу. Зарубіжна практика використовує динамічне ціноутворення та стратегію «skimming», що дозволяє швидко збільшувати прибуток на нових продуктах або в умовах високого попиту. Вітчизняний досвід включає диференційовані ціни для різних регіонів і груп споживачів, що забезпечує певну гнучкість на конкурентному ринку, проте може знизити конкурентоспроможність підприємства при неправильно обраній ціновій стратегії [50, с. 1310]. Контроль витрат спрямований на зменшення операційних витрат для підвищення прибутковості. У зарубіжній практиці це реалізується через Lean management та оптимізацію виробничих процесів, тоді як в Україні підприємства зосереджуються на оптимізації закупівель, енерговитрат та логістичних процесів. Перевага цього методу полягає у підвищенні ефективності діяльності, але він вимагає високого рівня контролю та компетентності управлінського персоналу. Управління асортиментом передбачає виключення малоприбуткових товарів та фокус на високорентабельні продукти. Зарубіжна практика застосовує портфельну стратегію BCG та ABC-аналіз, що дозволяє оптимально розподілити ресурси між

товарами різної прибутковості. Вітчизняні підприємства скорочують непопулярні товари та стимулюють продажі рентабельних позицій, що підвищує загальну рентабельність, проте може призвести до втрати частки ринку.

Фінансове планування забезпечує прогнозування прибутку та управління грошовими потоками. Зарубіжні компанії активно застосовують бюджетування та прогнозування грошових потоків, тоді як вітчизняні підприємства використовують планування доходів і витрат із застосуванням фінансових моделей. Метод дозволяє зменшити фінансові ризики, проте ефективність прогнозів залежить від точності вихідних даних [45, с. 182].

Оптимізація податкового навантаження передбачає використання податкових пільг та схем. У міжнародній практиці застосовується податкове планування, що дозволяє легально зменшити податкові витрати. Вітчизняні підприємства використовують пільги та спеціальні режими оподаткування, що сприяє підвищенню чистого прибутку, але супроводжується юридичними та репутаційними ризиками. Порівняльний аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду управління прибутком і рентабельністю дозволяє виділити ефективні інструменти фінансового менеджменту та адаптувати їх до умов конкретного підприємства з метою підвищення його фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

Управління прибутком та рентабельністю підприємства є одним із ключових напрямів фінансового менеджменту, оскільки рівень прибутку безпосередньо впливає на здатність підприємства забезпечувати фінансову стабільність, інвестувати в розвиток та підвищувати конкурентоспроможність [42]. Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить про наявність різних моделей управління прибутком, кожна з яких має свої особливості, переваги та обмеження. У науковій літературі підкреслюється, що ефективне застосування цих моделей дозволяє оптимізувати фінансові результати підприємства та підвищити його рентабельність. Водночас важливо враховувати специфіку національного економічного середовища, галузеві особливості та рівень фінансової грамотності менеджменту при виборі конкретної моделі управління. Табл. 1.8 демонструє

основні моделі управління прибутком і рентабельністю, які застосовуються у зарубіжній практиці та в Україні, зокрема модель фінансового важеля, EVA, ROI, модель «Баланс витрат і доходів» та SWOT-фінансування.

Таблиця 1.8

Моделі управління прибутком і рентабельністю: зарубіжний та вітчизняний досвід [66, с. 189]

Модель	Суть моделі	Зарубіжний досвід	Вітчизняний досвід	Переваги	Недоліки
Модель фінансового важеля	Використання боргового фінансування для збільшення прибутку	Агресивне використання кредитів для інвестицій	Обмежене застосування через високі ставки та ризики	Можливе збільшення прибутку	Високий фінансовий ризик
Модель EVA (Economic Value Added)	Оцінка доданої економічної вартості підприємства	Застосовується у США, Європі для оцінки ефективності менеджменту	Використовується у великих холдингах	Чітка оцінка економічного ефекту	Складна у впровадженні
Модель ROI (Return on Investment)	Вимірювання ефективності інвестицій	Стандартизована у світі фінансового аналізу	Використовується в корпоративному секторі	Простота та зрозумілість	Не враховує ризики та час
Модель «Баланс витрат і доходів»	Прогнозування рентабельності на основі витрат і доходів	Планування прибутку на основі бюджету	Використовується у середніх підприємствах	Контроль фінансових результатів	Обмежена точність при нестабільних ринках
Модель SWOT-фінансування	Використання аналізу сильних і слабких сторін для оптимізації прибутку	Стратегічне планування у міжнародних компаніях	Поширене у корпоративному управлінні	Інтегрує стратегічні та фінансові аспекти	Не дає точних фінансових прогнозів

Модель фінансового важеля передбачає активне використання боргового фінансування для збільшення прибутку. Зарубіжна практика свідчить про ефективне застосування цього інструменту у США та Європі для інвестиційної діяльності, тоді як у вітчизняних умовах його використання обмежене високими кредитними ставками та ризиками [45, с. 182]. Модель EVA (Economic Value Added) дозволяє оцінити додану економічну вартість підприємства та ефективність управлінських рішень. Вона широко використовується у зарубіжних компаніях для контролю результативності менеджменту та у великих українських холдингах. Основною перевагою цієї моделі є можливість отримання чіткої оцінки економічного ефекту, проте її впровадження потребує значних аналітичних ресурсів і досвіду.

Модель ROI (Return on Investment) застосовується для вимірювання ефективності інвестицій. У світовій практиці вона стандартизована як базовий фінансовий показник, а в Україні її використовують переважно в корпоративному секторі. Головними перевагами є простота та зрозумілість розрахунків, проте недоліком є те, що вона не враховує ризики та часовий фактор. Модель «Баланс витрат і доходів» дозволяє прогнозувати рентабельність підприємства на основі співвідношення витрат і доходів. У зарубіжній практиці її використовують для планування прибутку на основі бюджету, в Україні ж така модель поширена серед середніх підприємств. Її перевага полягає в контролі фінансових результатів, але точність прогнозування знижується за умов нестабільних ринків [69].

SWOT-фінансування інтегрує стратегічний та фінансовий аналіз, дозволяючи визначати сильні та слабкі сторони підприємства для оптимізації прибутку. Ця модель активно застосовується у міжнародних компаніях та корпоративному управлінні в Україні. Проте вона не забезпечує точних фінансових прогнозів і більше орієнтована на стратегічне планування.

Проведений аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду управління прибутком і рентабельністю показує, що кожна з розглянутих моделей має специфічні переваги та обмеження. Раціональний вибір та комбінування моделей дозволяє підприємствам підвищити ефективність фінансового управління, оптимізувати прибуток та забезпечити стійкий розвиток в умовах сучасного ринку [46, с. 12].

Отже, управління прибутком і рентабельністю підприємства є невід'ємною складовою фінансового менеджменту, що визначає здатність компанії забезпечувати стабільність розвитку, інвестувати у модернізацію та підвищувати конкурентоспроможність. Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду демонструє ефективність різних методів і моделей управління фінансовими результатами, включаючи цінову політику, контроль витрат, управління асортиментом, фінансове планування та оптимізацію податкового навантаження, а також моделі фінансового важеля, EVA, ROI, «Баланс витрат і доходів» та SWOT-фінансування. Використання цих інструментів з урахуванням специфіки національного

економічного середовища дозволяє підприємствам підвищувати рентабельність, оптимізувати прибуток і забезпечувати фінансову стійкість у конкурентному середовищі.

Висновок до першого розділу

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Сутність прибутку та рентабельності підприємства полягає у визначенні фінансової результативності діяльності та здатності ефективно використовувати наявні ресурси. Прибуток розглядається як економічний показник, який формується за рахунок доходів від реалізації продукції, товарів і послуг після вирахування витрат, та забезпечує можливості для розвитку підприємства, формування резервів і виплати дивідендів. Його структура – валовий, операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток – дозволяє здійснювати детальний аналіз фінансових результатів та контролювати ефективність управлінських рішень. Рентабельність виступає комплексним показником, що визначає співвідношення прибутку до ресурсів або витрат підприємства і є інструментом оцінки ефективності використання активів, власного капіталу та операційної діяльності. Комплексний аналіз рентабельності та прибутку дає змогу виявляти резерви підвищення прибутковості, приймати стратегічні управлінські рішення та забезпечувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі формуються під впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів, які визначають фінансову стійкість і конкурентоспроможність компаній. Внутрішні чинники, такі як оптимізація виробничих процесів, ефективне управління запасами, асортиментна політика та фінансове планування, безпосередньо підвищують чистий прибуток і рентабельність, сприяючи більш ефективному використанню ресурсів. Зовнішні фактори, включаючи світові ціни на олійну сировину, рівень конкуренції, податкове регулювання, сезонність урожаю та коливання валютного курсу,

створюють додаткові ризики та можливості для формування фінансових результатів. Урахування та контроль цих факторів дозволяють підприємствам галузі ефективно планувати діяльність, мінімізувати ризики та забезпечувати стабільне зростання прибутковості та рентабельності.

Методи та моделі управління прибутком і рентабельністю відображають сучасні підходи до підвищення фінансової ефективності підприємств у зарубіжній та вітчизняній практиці. Використання таких інструментів, як цінова політика, контроль витрат, управління асортиментом, фінансове планування та податкове оптимізування, а також моделей фінансового важеля, EVA, ROI, «Баланс витрат і доходів» і SWOT-фінансування дозволяє не лише прогнозувати фінансові результати, а й адаптувати стратегії до ринкових умов. Раціональне поєднання цих методів забезпечує підвищення прибутку, ефективне використання ресурсів та зміцнення конкурентних позицій підприємства, що є важливим чинником довгострокового розвитку та стабільності діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЖК» ЗА 2022-2024 РР.

2.1 Загальна характеристика ПрАТ «Вінницький ОЖК» : організаційна структура, продукція, ринки збуту

У сучасних умовах високої конкуренції на ринку харчової продукції олійно-жирова галузь України продовжує відігравати ключову роль у забезпеченні внутрішніх потреб країни та розвитку експортного потенціалу. Одним із провідних представників цієї галузі є Приватне акціонерне товариство «Вінницький олійножировий комбінат» (ПрАТ «Вінницький ОЖК»), яке посідає провідні позиції серед підприємств олієжирової галузі України. Компанія спеціалізується на переробці насіння олійних культур і виробництві широкого асортименту продукції: нерафінованої та рафінованої рослинної олії, шротів, маргаринової продукції, технічних жирів і побічних продуктів переробки. Підприємство було зареєстровано 12 березня 1996 року (код ЄДРПОУ 00373758) та має більш ніж 25-річний досвід стабільного функціонування на українському та міжнародному ринках. Головний офіс компанії розташований за адресою: 21002, Вінницька область, м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 26 [59].

Історія формування комбінату бере початок із 1951 року, коли розпочалося будівництво підприємства, а вже у 1955 році було випущено першу партію соняшникової олії. У 1960-х роках асортимент було суттєво розширено – у виробничій програмі з'явилися маргаринові вироби та саломаси. Починаючи з 2000-х років, ПрАТ «Вінницький ОЖК» здійснює масштабну модернізацію виробничих потужностей, впроваджуючи сучасне технологічне обладнання, що дозволило підвищити продуктивність, енергоефективність і конкурентоспроможність підприємства [59].

Організаційно-правова форма компанії – приватне акціонерне товариство, що забезпечує гнучкість управління та відповідність сучасним ринковим вимогам.

Статутний капітал становить 147373500 грн, який повністю сформований акціонерами згідно з реєстром (табл. 2.1). Кінцевим бенефіціарним власником є Пономарчук Олексій Євгенович, який здійснює непрямий вирішальний вплив на діяльність підприємства через ТОВ «Актив-ОЖК» – власника 100% акцій. Управління компанією здійснює Чаленко Дмитро Андрійович, головним бухгалтером є Зоря Ірина Олександрівна (станом на 2024 рік) [59].

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Показник	Значення
Повна назва підприємства	Приватне акціонерне товариство «Вінницький олійножировий комбінат»
Скорочена назва	ПрАТ «Вінницький ОЖК»
Код ЄДРПОУ	00373758
Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство
Юридична адреса	21002, Вінницька обл., м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, буд. 26
Дата реєстрації	12.03.1996
Керівник	Чаленко Дмитро Андрійович
Головний бухгалтер	Зоря Ірина Олександрівна (станом на 29.10.2024)
Статутний капітал	147 373 500 грн
Засновники	Акціонери згідно з реєстром
Кінцевий бенефіціар	Пономарчук Олексій Євгенович (Кіпр, громадянин України, непрямий вирішальний вплив)
Власник 100% акцій	ТОВ «Актив-ОЖК» (код ЄДРПОУ: 45021303)
Основні види діяльності (КВЕД)	10.41, 10.42, 20.11, 36.00, 46.11, 46.33
Контактна інформація	Тел: +38 (043) 262-10-77, Email: vmjk@vioil.com
Податковий облік	Центральне міжрегіональне управління ДПС по роботі з великими платниками податків
Дата взяття на облік	19.03.1996 (реєстр платників податків), 21.02.1991 (реєстр ЄСВ)
Дата взяття на облік Держстату	22.03.1994
Рік заснування підприємства (будівництво)	1951
Введення в експлуатацію	1955 (перша продукція – соняшникова олія)
Основна продукція	Нерафінована та рафінована рослинна олія, шрот, маргарин, фосфатидний концентрат, пелети з лушпиння
Сировина, що переробляється	Насіння соняшника, ріпаку, сої, льону
Потужності заводу №1	До 1000 тонн насіння соняшника на добу
Потужності заводу №2	До 1840 тонн насіння соняшника на добу
Інші потужності	Рафінована олія – 80 т/добу, фасування – 50 т/добу, пелети – 300 т/добу
Елеватори	Насіння – 24 000 т, шрот – 4 000 т, силос – 2500 м³
Резервуари для зберігання олії	Загальний об'єм – 12 505 м³
Інфраструктура	Котельня, допоміжні та обслуговуючі підрозділи
Екологічність	Власна котельня на лушпинні соняшника як альтернативне джерело енергії
Сертифікація	Відповідність міжнародним стандартам якості та безпеки
Модернізація	Постійне оновлення технічного обладнання та збільшення потужності з 2007 року

З моменту заснування підприємство перебуває на податковому обліку у Центральному міжрегіональному управлінні ДПС по роботі з великими платниками податків, а також зареєстроване у відповідних реєстрах Державної служби статистики та платників єдиного соціального внеску. Основні напрями діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» охоплюють виробництво рослинних олій, тваринних жирів, маргаринової продукції, пелет з лушпиння соняшника, фосфатидного концентрату та промислових газів.

Організаційна структура управління ПрАТ «Вінницький ОЖК» має лінійно-функціональний характер, що забезпечує чітку підпорядкованість, розподіл функцій між підрозділами та ефективну координацію діяльності (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Організаційна структура управління ПрАТ «Вінницький ОЖК»

До складу управлінської системи входять генеральний директор, заступники з основних напрямів діяльності (виробництво, економіка, збут, маркетинг), бухгалтерія, юридичний відділ, відділи логістики, кадрів і технічного контролю. Така структура сприяє підвищенню професіоналізму працівників і дозволяє оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

ПрАТ «Вінницький ОЖК» реалізує свою місію через забезпечення населення якісною, безпечною та конкурентоспроможною продукцією, сприяючи розвитку агропромислового комплексу України та зміцненню її експортного потенціалу. Висока якість продукції, відповідність міжнародним стандартам, системна модернізація виробництва та орієнтація на екологічну безпеку дозволяють підприємству утримувати статус лідера української олієжирової промисловості.

Аналіз асортиментної структури продукції є важливою складовою оцінки виробничо-збутової діяльності підприємства, оскільки дозволяє виявити найбільш прибуткові напрями виробництва, визначити потенціал зростання та оцінити ефективність використання ресурсів ПрАТ «Вінницький ОЖК» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Асортиментна структура продукції ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2024 році

№	Група продукції	Основні види	Частка у загальному обсязі виробництва, %
1	Рослинна олія	Соняшникова рафінована, дезодорована, фасована	58
2	Майонези та соуси	«Щедро», «Оллі», Horeca Professional	20
3	Маргарини	Побутові та промислові маргарини	12
4	Жири спеціальні	Кондитерські, кулінарні	6
5	Інша продукція	Біодизель, кормові добавки, фасування	4

Як свідчать дані табл. 2.2, у структурі виробництва ПрАТ «Вінницький ОЖК» домінує соняшникова олія, частка якої становить 58% від загального обсягу продукції. Це пояснюється стабільним попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також високим рівнем експортного потенціалу України у сегменті рослинних олій. Підприємство реалізує як фасовану продукцію для роздрібних споживачів, так і нерафіновану олію для промислової переробки.

Другою за значенням групою є майонези та соуси, які займають 20 % структури виробництва. Основними торговими марками є «Щедро» та «Оллі», що позиціонуються у середньому та преміальному сегментах, а також професійна лінійка Horeca Professional, призначена для закладів громадського харчування. Розвиток цього напрямку зумовлений зростанням культури споживання соусів та активним розвитком сегмента HoReCa в Україні. Маргарини становлять 12 % загального обсягу виробництва. ПрАТ «Вінницький ОЖК» випускає як побутові, так і промислові види маргаринів, що використовуються у хлібопекарській, кондитерській та кулінарній промисловості. Хоча частка цієї продукції поступово зменшується через посилення конкуренції на внутрішньому ринку, підприємство продовжує модернізувати рецептури, впроваджуючи технології безтрансжирового виробництва. Частка спеціальних жирів становить 6%. Цей сегмент орієнтований переважно на промислових споживачів – кондитерські та харчові підприємства. Розвиток напрямку має стратегічне значення, оскільки дозволяє комбінату диверсифікувати ризики та підвищувати рівень маржинальності. Найменшу частку – 4% – займає інша продукція, до якої належать побічні продукти виробництва (кормові добавки), біодизель та послуги з фасування. Хоча їхня питома вага є незначною, саме ці види діяльності свідчать про прагнення підприємства до комплексного використання сировини та впровадження принципів екологічної відповідальності. Таким чином, асортиментна структура продукції ПрАТ «Вінницький ОЖК» характеризується раціональною диверсифікацією з акцентом на виробництві рослинної олії, що забезпечує стабільність доходів підприємства. Подальші перспективи розвитку пов'язані з розширенням експорту фасованої продукції, зміцненням позицій на ринку соусів і маргаринів, а також із підвищенням інноваційної складової у виробництві спеціальних жирів.

Аналіз географічної структури ринків збуту є невід'ємною складовою оцінки експортно-імпоротної діяльності підприємств харчової промисловості. Для ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» (ПрАТ «Вінницький ОЖК») ефективне формування ринкових сегментів має стратегічне значення, оскільки дозволяє зберігати стабільність продажів, диверсифікувати ризики та підвищувати

конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках. Географічна диверсифікація ринків збуту сприяє оптимізації виробничого процесу, плануванню обсягів сировини та продукції, а також підвищенню експортного потенціалу підприємства. Враховуючи складну економічну та політичну ситуацію в країні, особливо після 2022 року, важливим є збереження частки внутрішнього ринку при одночасному активному розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Аналіз табл. 2.3 дозволяє визначити ключові напрями реалізації продукції підприємства та оцінити значення кожного ринку для забезпечення фінансової стабільності і довгострокового розвитку.

Таблиця 2.3

Географічна структура ринків збуту ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2024 році

№	Ринок збуту	Частка у реалізації, %	Основні партнери / країни	Характеристика ринку
1	Внутрішній (Україна)	45	Національні торгові мережі («АТБ», «Сільпо», «Метро»)	Висока конкуренція, стабільний попит
2	Європейський союз	25	Польща, Румунія, Німеччина	Орієнтація на переробників і HoReCa
3	Близький Схід	15	Туреччина, Ізраїль, Йорданія	Попит на фасовану олію та маргарини
4	Азія та Африка	10	Індія, Китай, Єгипет	Розширення постачань сирової олії
5	СНД	5	Молдова, Грузія, Казахстан	Збереження позицій після 2022 р.

За даними табл. 2.3, внутрішній ринок України є основним каналом реалізації продукції, на який припадає 45% від загального обсягу продажів. Основними партнерами виступають національні торгові мережі, такі як «АТБ», «Сільпо» та «Метро». Цей сегмент характеризується високою конкуренцією, але водночас забезпечує стабільний попит на продукцію комбінату, що дозволяє ефективно планувати виробництво та реалізацію. Другим за значенням є ринок Європейського Союзу, який займає 25% обсягу реалізації. ПрАТ «Вінницький ОЖК» орієнтується на переробників та сегмент HoReCa у Польщі, Румунії та Німеччині. Експорт до ЄС стимулює підвищення якості продукції та відповідність міжнародним стандартам, а також розширює можливості для розвитку фасованої олії та

спеціальних продуктів. Близький Схід становить 15% збуту продукції. Основними країнами-партнерами є Туреччина, Ізраїль та Йорданія. Попит у цьому регіоні зосереджений на фасованій олії та маргаринах, що підкреслює стратегічну роль брендових продуктів у формуванні іміджу підприємства на зовнішніх ринках. На ринках Азії та Африки, які забезпечують 10% реалізації, спостерігається активне розширення постачань сирової олії, зокрема до Індії, Китаю та Єгипту. Цей напрямок має значний потенціал для збільшення експорту та диверсифікації джерел доходу підприємства. Найменшу частку, 5%, займають країни СНД (Молдова, Грузія, Казахстан), що пов'язано з наслідками політичних та економічних змін після 2022 року. Однак підтримка ринків СНД дозволяє зберегти існуючі партнерські зв'язки та забезпечити часткову стабільність збуту. Географічна структура ринків збуту ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє ефективну диверсифікацію продажів, що сприяє мінімізації ризиків та стабільності фінансових результатів підприємства. Основна частка реалізації припадає на внутрішній ринок, однак стратегічно важливим є розвиток експорту до ЄС, Близького Сходу, Азії та Африки, що дозволяє комбінату підвищувати конкурентоспроможність і зміцнювати імідж українського виробника на світовому ринку.

Сьогодні ПрАТ «Вінницький ОЖК» є мультикультурним виробництвом із глибокою переробкою трьох основних видів олійних культур – соняшника, ріпаку та сої. Підприємство має два високотехнологічні олійноекстракційні заводи, виробничі потужності яких дозволяють переробляти понад 2800 тонн насіння олійних культур на добу. Виробничий процес включає повний цикл – від очищення та пресування сировини до фасування готової продукції. Важливою складовою стратегії розвитку підприємства є модернізація виробничих потужностей та впровадження енергозберігаючих технологій. Зокрема, використання власної котельні, що працює на лушпинні соняшника, не лише знижує витрати на енергоресурси, але й підвищує екологічну безпеку виробництва. Комбінат має сучасну лабораторію контролю якості, а також сертифікацію відповідно до міжнародних стандартів безпечності харчових продуктів. Таким чином, досвід ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» демонструє ефективність поєднання

традиційного виробництва з інноваційними підходами до управління, що забезпечує підприємству стійке зростання та конкурентні переваги на національному й міжнародному ринках.

Аналіз зовнішнього середовища підприємства є важливою складовою стратегічного управління, оскільки дозволяє виявити зовнішні фактори, що впливають на ефективність діяльності, оцінити можливості та загрози, а також сформулювати стратегічні напрями розвитку. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» ключове значення має оцінка макро- та мікросередовища, враховуючи особливості олійно-жирової промисловості України та тенденції глобального ринку харчових продуктів. Макросередовище характеризується впливом політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та правових факторів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Макросередовище (PESTEL-аналіз) для ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Фактор	Особливості впливу на ПрАТ «Вінницький ОЖК»	Можливості	Загрози
Політичні	Державна підтримка агропромислового комплексу; регулювання молочної продукції	Підтримка експорту, дотації	Зміни законодавства, податкові ризики
Економічні	Рівень інфляції, курс гривні, купівельна спроможність населення	Зростання попиту на економ-сегмент	Зростання витрат на сировину
Соціальні	Здоровий спосіб життя, зміни споживчих звичок	Введення органічної та преміум-продукції	Зниження попиту на жирні молочні продукти
Технологічні	Автоматизація виробництва, нові технології пакування	Підвищення продуктивності	Витрати на модернізацію
Екологічні	Екологічні стандарти виробництва та утилізації відходів	Позитивний імідж	Витрати на дотримання стандартів
Легальні	Санітарні та гігієнічні вимоги	Сертифікація продукції	Можливі штрафи та блокування продукції

Політична нестабільність та економічні виклики після 2022 року вплинули на постачання сировини та логістику, водночас стимулюючи підприємство до диверсифікації ринків збуту та розвитку експортних поставок. Економічні чинники включають коливання курсу валют, інфляційні процеси, зміну цін на насіння

олійних культур та енергоносії. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» стабільність внутрішнього попиту та наявність довгострокових контрактів із торговими мережами забезпечують певний рівень захисту від економічних коливань. Соціальні фактори проявляються у зміні споживчих уподобань, зростанні попиту на здорові продукти харчування, а також розвитку сегменту HoReCa. Це стимулює комбінат до розширення асортименту соусів, майонезів і маргаринової продукції. Технологічні чинники включають модернізацію виробничих потужностей, впровадження автоматизованих систем контролю якості та енергозберігаючих технологій. Використання власної котельні на лушпинні соняшника та інноваційне обладнання для фасування сприяє підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності продукції. Екологічні фактори зумовлюють необхідність дотримання міжнародних стандартів безпеки та екологічності, впровадження принципів повного використання сировини та зменшення шкідливого впливу виробництва на навколишнє середовище. Правові фактори включають відповідність законодавству України щодо безпеки харчових продуктів, екологічних норм та стандартів якості ISO та HACCP. Відповідність міжнародним стандартам дозволяє комбінату ефективно працювати на зовнішніх ринках.

Мікросередовище підприємства формується ринковими та конкурентними факторами. До ключових складових належать постачальники, споживачі, конкуренти та посередники. Підприємство співпрацює з великими постачальниками насіння соняшника, ріпаку та сої, що забезпечує стабільність виробництва (табл. 2.5). Постачальницька база є одним із ключових факторів ефективної діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК». Надійні постачальники забезпечують стабільне надходження сировини та своєчасне виконання виробничих планів підприємства, що особливо важливо для олійно-жирової галузі, де сировинна база безпосередньо впливає на обсяги виробництва та якість кінцевої продукції.

Таблиці 2.5

Постачальники для ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Категорія постачальника	Особливості
	Продовження таблиці 2.5
Фермерські господарства / агровиробники	Аграрні компанії Вінницької області, інші регіони України. Постачають насіння соняшнику, сої, ріпаку.
Елеватори (власні / сторонні)	ViOil має власні елеватори – Віойл Industrial Group має 8 елеваторів. Відповідальні на зберігання та транспортування насіння перед переробкою
Інші переробні підприємства або трейдери	Можуть постачати сировину на контрактних умовах, якщо комбінат працює по toll-обробці.

Основну частину сировини для комбінату постачають фермерські господарства та агровиробники, розташовані переважно у Вінницькій області, а також у суміжних регіонах України. До таких постачальників відносяться як дрібні фермери, так і великі агропромислові компанії, які вирощують соняшник, сою та ріпак. Станом на 2024 рік, за даними відкритих джерел, приблизно 65–70% насіння соняшнику для комбінату надходить від регіональних виробників, що забезпечує локальну підтримку аграрного сектору та мінімізує транспортні витрати. Ще однією важливою категорією є елеватори, як власні, так і сторонні. ПрАТ «Вінницький ОЖК» через ViOil Industrial Group володіє 8 елеваторами, які призначені для зберігання та підготовки насіння перед переробкою. Елеватори виконують критично важливу функцію з забезпечення якості сировини, контролю вологості та збереження обсягів насіння, що надходить на виробництво. Використання власних елеваторів дозволяє комбінату зменшувати ризики нестачі сировини під час пік сезону та оптимізувати логістику на внутрішньому ринку.

До категорії інших переробних підприємств або трейдерів належать компанії, які можуть поставляти сировину на контрактних умовах, зокрема у форматі toll-обробки. Такий підхід дозволяє комбінату гнучко реагувати на сезонні коливання обсягів та зміни попиту, а також розширювати асортимент сировини без необхідності збільшення власних виробничих потужностей. За оцінками галузевих експертів, частка сировини від сторонніх трейдерів у структурі постачання може становити до 15–20% від загального обсягу. Таким чином, постачальницька

структура ПрАТ «Вінницький ОЖК» є збалансованою і включає локальних фермерів, власні елеватори та зовнішніх партнерів. Така модель дозволяє забезпечити стабільність виробництва, своєчасну поставку високоякісної сировини та мінімізувати ризики перебоїв у ланцюжку постачання.

Основними споживачами є національні торгові мережі, промислові переробники та заклади HoReCa, що дозволяє ефективно планувати обсяги реалізації (табл. 2.5).

Таблиця 2.6

Споживачі (клієнти) для ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Категорія споживача	Характеристика	Продукцію, яку купують
Експортні ринки	ViOil експортує продукцію до майже 60 країн. Основні ринки – ЄС (Італія, Нідерланди, Іспанія), Китай, Південно-Східна Азія.	Рафінована олія, нерафінована олія, шрот, пелети з лушпиння
Внутрішній ринок України	Рітейл, FMCG-компанії, виробники харчових продуктів	Пляшована олія (марка «Віолія»), жирові продукти, шрот для комбікормів
Промислові / технологічні покупці	Біопальнева галузь, кормові заводи	Жири, шрот, технічні масла, пелети з лушпиння

Споживачі є важливою ланкою в ланцюжку створення вартості ПрАТ «Вінницький ОЖК», оскільки від їхніх потреб та обсягів замовлень залежить як планування виробництва, так і комерційна стратегія підприємства. Система збуту комбінату охоплює як внутрішній ринок України, так і міжнародні ринки, що забезпечує диверсифікацію ризиків та стабільність доходів. До експортних ринків належать країни Європейського Союзу, зокрема Італія, Нідерланди та Іспанія, а також Китай і країни Південно-Східної Азії. За даними компанії ViOil, продукція комбінату експортується майже до 60 країн світу. На експорт постачається переважно рафінована та нерафінована олія, шрот і пелети з лушпиння. Обсяги експорту за останні роки вказують на стабільне зростання – приблизно 60–65% від загального обсягу виробництва соняшникової олії спрямовується на міжнародні ринки, що підкреслює високий експортний потенціал підприємства.

Внутрішній ринок України охоплює роздрібні мережі, компанії FMCG та виробників харчових продуктів. Сюди постачається фасована продукція під брендом «Віолія», жирові продукти та шрот для комбикормів. Частка внутрішніх продажів складає близько 30–35% від загального обсягу реалізації, що забезпечує присутність на локальному ринку та підтримує ділові відносини з українськими партнерами. Для внутрішніх споживачів важливими факторами є доступність продукції, стабільність поставок та якість фасованої олії. До категорії промислових та технологічних покупців відносяться підприємства біопального виробництва та кормові заводи. Ці клієнти купують жирові продукти, шрот, технічні масла та пелети з лушпиння. Характерним є те, що замовлення цих споживачів зазвичай великі та регулярні, що дозволяє комбінату планувати виробничі потужності та оптимізувати логістику. Частка промислових клієнтів у структурі продажів коливається в межах 5–10%, проте вони відіграють стратегічну роль у формуванні довгострокових контрактів і партнерських відносин. Таким чином, споживацька структура ПрАТ «Вінницький ОЖК» є збалансованою, що дозволяє комбінату ефективно реагувати на коливання попиту, диверсифікувати ризики та забезпечувати стабільний ріст продажів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

ПрАТ «Вінницький ОЖК» активно функціонує на ринку соняшникової олії України, тому для комплексного аналізу його діяльності доцільно розглянути динаміку виробництва та експорту цієї продукції за 2022-2024 роки. Ринок соняшникової олії в Україні є стратегічно важливим сегментом агропромислового комплексу країни, що забезпечує як внутрішнє споживання, так і значні обсяги експорту. Україна традиційно займає провідні позиції у світовому виробництві соняшникової олії завдяки сприятливим кліматичним умовам та розвиненій інфраструктурі агропереробних підприємств. Проте починаючи з 2022 року, діяльність ринку зазнала серйозного впливу збройного конфлікту, який суттєво змінив умови виробництва, логістики та експорту олійної продукції. Аналіз представлених даних (рис. 2.2) свідчить про поступове відновлення виробництва соняшникової олії в Україні після початкового спаду у 2022 році. Загальне

виробництво у 2022 році становило 5800 тис. т, що можна пояснити частковим руйнуванням логістичних ланцюгів, проблемами з постачанням сировини та обмеженнями у роботі агропідприємств у зоні активних бойових дій. Незважаючи на це, частка експорту залишалася високою – 87,1%, що демонструє збереження міжнародного попиту та активну роботу експортерів, які змогли адаптуватися до нових умов.

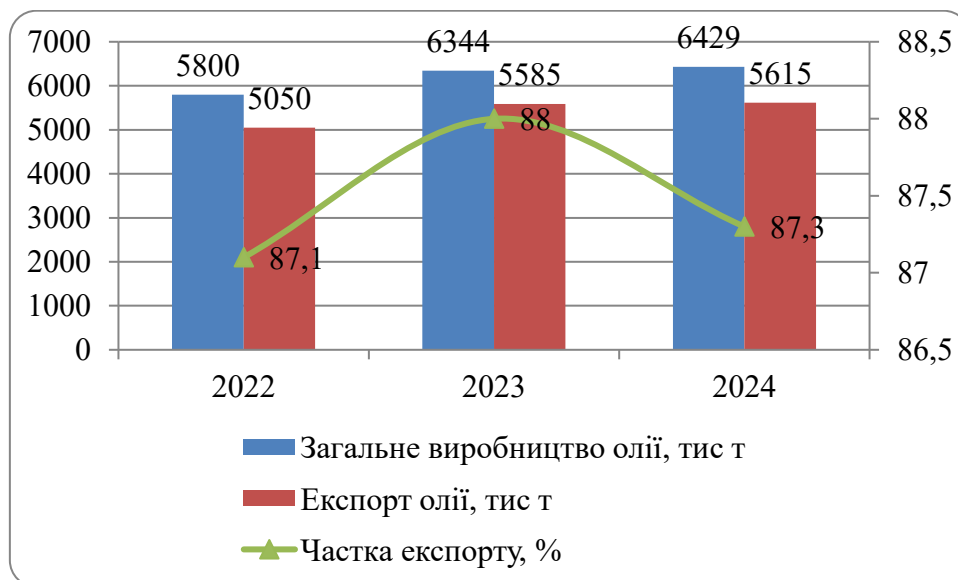


Рис. 2.2. Аналіз ринку соняшникової олії в Україні за 2022-2024 рр. [89]

У 2023 році відзначається зростання виробництва до 6344 тис. т та збільшення обсягів експорту до 5585 тис. т, що відповідає 88,0% загального виробництва. Така динаміка свідчить про поступове відновлення сільськогосподарських і переробних потужностей, а також про здатність підприємств адаптуватися до умов воєнного часу шляхом оптимізації виробничих процесів та пошуку альтернативних логістичних маршрутів для поставок продукції на зовнішні ринки. У 2024 р. відбулося подальше нарощування виробництва – до 6429 тис. т, при одночасному помірному зменшенні частки експорту до 87,3%. Це відображає стабілізацію внутрішнього ринку та розширення внутрішнього споживання, водночас підкреслюючи важливість експортної орієнтації для забезпечення економічної ефективності підприємств галузі. Вплив війни виявляється не лише у коливаннях обсягів виробництва та експорту, але й у

зростанні витрат на логістику, ризику втрат сировини та необхідності модернізації виробничих процесів для забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Проведений аналіз ринку соняшникової олії за 2022-2024 рр. дозволяє констатувати, що українські підприємства демонструють високу стійкість до зовнішніх шоків та здатні підтримувати значні обсяги виробництва та експорту навіть в умовах воєнного конфлікту. Водночас подальше зростання і стабільність галузі потребують стратегічного планування, інвестицій у модернізацію технологій і диверсифікації каналів збуту. Конкурентне середовище характеризується високою концентрацією великих українських та міжнародних виробників рослинних олій, маргаринів та соусів (табл. 2.6).

Таблиця 2.7

Конкуренти ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Назва конкурента	Характеристика
Kernel Holding	Один з найбільших переробників соняшнику в Україні. Контролює зернову інфраструктуру, має елеватори, великий експортний потенціал.
Creative Group	Вертикально інтегрований холдинг, який виробляє соняшкову олію, шпроти, жири, маргарини.

Конкурентне середовище є одним із ключових елементів зовнішнього середовища для ПрАТ «Вінницький ОЖК» , оскільки впливає на стратегічні рішення підприємства, визначає рівень цінової конкуренції, асортиментну політику та інвестиційні пріоритети. В умовах олійно-жирової галузі України конкуренція зумовлена як масштабами виробництва, так і рівнем вертикальної інтеграції компаній. Серед основних конкурентів виділяється Kernel Holding, який є одним із найбільших переробників соняшнику в Україні. Компанія контролює значну частину зернової інфраструктури країни, має власні елеватори для зберігання сировини та добре розвинену логістику для експорту. За даними компанії, Kernel Holding щорічно переробляє близько 3–4 млн тонн насіння соняшнику, значна частка продукції реалізується на зовнішні ринки, що підкреслює високий експортний потенціал підприємства. Такі можливості дозволяють Kernel встановлювати конкурентні ціни та формувати обсяги пропозиції, які можуть

впливати на ринок України та регіональні ціни на олію та шрот. Другим значним конкурентом є Creative Group, вертикально інтегрований холдинг, який виробляє соняшникову олію, шроти, жирові продукти та маргарини. Компанія має власні елеватори та виробничі потужності для переробки насіння соняшнику, що дозволяє їй забезпечувати широкий асортимент продукції як для внутрішнього ринку, так і для експорту. Структура продажів Creative Group передбачає диверсифікацію клієнтів, включно з роздрібними мережами, промисловими покупцями та зовнішніми ринками, що створює додатковий тиск на конкуренцію з боку ПрАТ «Вінницький ОЖК». Таким чином, конкуренція в олійно-жировій галузі України характеризується високим рівнем концентрації великих гравців, які мають вертикально інтегровану структуру, значні виробничі потужності та широкий спектр каналів збуту. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» це означає необхідність постійного удосконалення виробничих процесів, оптимізації логістики, диверсифікації продуктового асортименту та зміцнення відносин зі споживачами для збереження конкурентних позицій на ринку.

Для забезпечення конкурентних переваг ПрАТ «Вінницький ОЖК» орієнтується на високу якість продукції, сертифікацію за міжнародними стандартами, модернізацію виробництва та диверсифікацію асортименту (табл. 2.7).

Таблиця 2.8

Посередники (дистриб'ютори, логістика) для ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Категорія посередника	Характеристика	Роль у ланцюжку
Логістичні компанії	Власні залізничні гілки, цистерни	ViOil має логістичну інфраструктуру: «власна гілка залізниці, автотранспорт, цистерни».
Експортні трейдери / брокери	Світові трейдери олії, судноплавні компанії	Організація поставок на зовнішні ринки, брокерські послуги, експортні контракти
Роздрібні дистриб'ютори	Торгівельні мережі в Україні, міжнародні дистриб'ютори	Доставляють фасовану продукцію («Віолія») до супермаркетів та точок збуту

Посередники відіграють ключову роль у забезпеченні ефективності збутових процесів ПрАТ «Вінницький ОЖК», оскільки вони поєднують виробника з

кінцевими споживачами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Завдяки налагодженій системі логістики та співпраці з торговельними партнерами підприємство здатне забезпечувати стабільні та своєчасні поставки продукції у великомасштабних обсягах.

До основних посередників належать логістичні компанії, а також власні логістичні підрозділи ViOil. Компанія має розвинену транспортну інфраструктуру, включаючи власну залізничну гілку, автотранспорт та спеціальні цистерни, що дозволяє оперативно відвантажувати продукцію та забезпечувати її транспортування як у межах України, так і на експорт. Власна логістика зменшує залежність від сторонніх перевізників і дозволяє контролювати якість та швидкість доставки, що є критичним фактором при роботі з великими партіями олії та шроту.

У структурі посередників значну роль відіграють експортні трейдери та брокери, які забезпечують вихід підприємства на міжнародні ринки. До таких партнерів належать світові трейдери рослинних олій, судноплавні компанії та брокерські агенції. Вони виконують функції організації експортних поставок, підготовки та супроводу документів, пошуку ринків збуту та укладання контрактів. Завдяки співпраці з трейдерами ПрАТ «Вінницький ОЖК» постачає продукцію майже до 60 країн світу, що підтверджує високий рівень інтеграції підприємства у міжнародну систему товарообміну.

Для реалізації фасованої продукції бренду «Віолія» на внутрішньому ринку важливу роль відіграють роздрібні дистриб'ютори та торговельні мережі. До них належать такі національні мережі, як «АТБ», «Сільпо», «Метро», «Варус», а також регіональні компанії та оптові дистриб'ютори. Міжнародні дистриб'ютори також забезпечують продаж фасованої продукції на зовнішні ринки. Ці партнери відповідають за логістику, складське зберігання та передачу товару до кінцевих точок продажу, формуючи приблизно 30–35% загального обсягу внутрішніх продажів. Таким чином, система посередників ПрАТ «Вінницький ОЖК» є комплексною та добре структурованою, охоплює логістичних операторів, експортних брокерів і роздрібних дистриб'юторів. Її ефективність забезпечує

стабільність збуту, оперативність доставки та підтримку конкурентних позицій підприємства на національному й міжнародному рівнях.

Зовнішнє середовище ПрАТ «Вінницький ОЖК» характеризується високою динамічністю та комплексністю впливу політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та правових факторів. Аналіз макро- та мікросередовища дозволяє визначити стратегічні можливості для розширення експорту, розвитку нових продуктів та модернізації виробництва. Водночас підприємству необхідно враховувати існуючі загрози та активно впроваджувати механізми управління ризиками для забезпечення стабільного зростання та підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках.

У сучасних умовах воєнного стану діяльність ПрАТ «Вінницький ОЖК» відбувається в середовищі підвищеної невизначеності, що потребує постійного моніторингу внутрішніх можливостей та зовнішніх викликів. Для збереження конкурентоспроможності та адаптації до змінних ринкових умов важливим інструментом є проведення SWOT-аналізу, який дозволяє комплексно оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також визначити перспективні можливості розвитку й загрози, що формуються під впливом воєнних, економічних та логістичних факторів. Такий аналіз створює підґрунтя для стратегічного планування та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо стабілізації та підвищення ефективності роботи підприємства (табл. 2.8). SWOT-аналіз діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» в умовах війни свідчить, що підприємство зберігає значні конкурентні переваги завдяки потужній виробничій базі, розвиненій логістичній інфраструктурі, впізнаваному бренду та широкій географії експорту, яка охоплює понад 60 країн світу. Диверсифікована продуктова лінійка та наявність власних елеваторів забезпечують стабільність роботи навіть за нестабільного ринку. Водночас слабкими сторонами залишаються залежність від українського аграрного сектору, суттєві логістичні ризики та висока експортна орієнтація, що робить підприємство вразливим до блокування портів і коливань світових цін. Попри це, ринок відкриває низку можливостей: зростання глобального попиту на українську олію, розвиток альтернативних логістичних маршрутів, розширення

виробництва для внутрішнього ринку та потенціал співпраці з європейськими мережами у форматі private label.

Таблиця 2.9

SWOT-аналіз діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» в умовах війни

S – Strengths (Сильні сторони)	W – Weaknesses (Слабкі сторони)
– Потужна виробнича база та інтегрована інфраструктура. ViOil входить до трійки найбільших виробників соняшникової олії в Україні. Підприємство має значні переробні потужності та власні елеватори (8 елеваторів Industrial Group), що забезпечує стабільність постачання сировини навіть за нестабільного ринку. – Висока експортна орієнтація та широка географія збуту. Компанія постачає продукцію у понад 60 країн світу, включно з ЄС, Китаєм, країнами Азії та Африки. Це знижує залежність від внутрішніх коливань попиту. – Диверсифікований продукт-портфель. Крім олії (рафінованої/нерафінованої), компанія виробляє: шрот, технічні жири, лушпинні пелети. Це дозволяє ефективно використовувати відходи та збільшувати маржинальність. – Наявність власної логістичної інфраструктури. Власна залізнична гілка, автотранспорт та цистерни зменшують залежність від зовнішніх логістичних операторів і забезпечують стабільність поставок. – Потужна репутація та наявність власного бренду («Віолія»). На внутрішньому ринку бренд є впізнаваним, що полегшує конкуренцію з іншими виробниками фасованої олії.	– Залежність від сировинного ринку України. Попри власні елеватори, підприємство залежить від аграрного виробництва, яке у період війни суттєво постраждало через: мінування полів, зменшення посівних площ, проблеми зі збиранням та перевезенням урожаю. – Висока частка експорту у загальному обсязі продажів. Це створює ризики в умовах: закриття або обмеження морських портів, нестійкості експортних коридорів, коливань світових цін на олію. – Обмежена можливість впливати на тарифи логістичних компаній. Навіть за наявності власного транспорту частина перевезень (особливо експортних) залежить від брокерів та міжнародних перевізників. – Зменшення купівельної спроможності українців. Попит на фасовану продукцію преміум-сегмента скорочується, що впливає на продажі бренду «Віолія».
O – Opportunities (Можливості)	T – Threats (Загрози)
– Зростання попиту на українську соняшкову олію у світі. Україна забезпечує понад 50 % світового експорту соняшникової олії, тому навіть часткова стабілізація логістики підвищує можливості зростання. – Розвиток альтернативних логістичних маршрутів: Дунайські порти; Румунія та Болгарія як аби; залізничний експорт до ЄС. Це дозволяє зменшити залежність від Чорноморських портів. – Збільшення обсягу переробки для внутрішнього ринку. Україна потребує більше кормових продуктів та біопалива, що створює додатковий попит на шрот, жири та технічні масла. – Можливість розвитку private label у європейських ритейл-мережах. ЄС активно закуповує недорогої соняшкову олію, і ViOil може укласти контракти з ритейлерами щодо виробництва під їх брендом. – Залучення міжнародних грантів для відновлення переробки. Підприємства харчового сектору входять до пріоритетних галузей для міжнародних інвестицій та підтримки.	– Нестабільна безпекова ситуація. Регулярні ракетні атаки на інфраструктуру можуть: порушувати виробничі цикли, пошкодити склади або транспорт, знижувати продуктивність. – Логістичні обмеження та зростання вартості перевезень. Вартість експортної логістики зросла у 2–4 рази від довоєнного рівня, що знижує маржинальність. – Коливання світових цін на соняшкову олію. Залежність від глобальних трендів може значно впливати на доходи. У період війни це особливо критично. – Конкуренція з великими українськими та міжнародними гравцями. Основні конкуренти: Kernel, MHP, Bunge, Cargill. Вони мають: більші ресурси, кращі логістичні можливості, диверсифіковані активи у різних країнах. – Ризик перебоїв з електроенергією. Переробні підприємства є енергозалежними: зупинка навіть на кілька годин впливає на якість продукції та обсяг виробництва.

Найбільш значущими загрозами залишаються воєнні ризики, підвищення вартості перевезень, конкуренція з великими інтегрованими холдингами та перебої в енергопостачанні. Сукупність цих факторів вимагає від підприємства гнучкості,

стратегічного планування та диверсифікації логістичних напрямів, аби забезпечити стійкість роботи в умовах воєнної економіки.

Отже, ПрАТ «Вінницький ОЖК» є провідним представником олійно-жирової галузі України, яке успішно поєднує традиційне виробництво з інноваційними технологіями. Його організаційна структура забезпечує чіткий розподіл функцій та ефективне управління, а широкий асортимент продукції – від соняшникової олії до майонезів, маргаринів і спеціальних жирів – дозволяє задовольняти потреби як внутрішнього, так і зовнішніх ринків. Географічна диверсифікація збуту, модернізація виробничих потужностей, впровадження енергозберігаючих технологій та дотримання міжнародних стандартів якості і безпеки забезпечують стабільність фінансових результатів, підвищують конкурентоспроможність та створюють перспективи для подальшого розвитку підприємства на національному й міжнародному рівнях.

2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Фінансово-економічний стан підприємства є ключовим показником його здатності забезпечувати стабільний розвиток, ефективно використовувати наявні ресурси та виконувати фінансові зобов'язання перед кредиторами й інвесторами. Аналіз активів підприємства дозволяє оцінити структуру та динаміку його майнового комплексу, що є основою для формування фінансової стратегії, управління оборотними та необоротними ресурсами, а також оптимізації капітальних вкладень. Використовуючи фінансову звітність підприємства (додатки А-В) [60], проаналізуємо складові активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз складових активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.
(тис. грн)

Показники	Роки			Відхилення 2024 до 2022	
	2022	2023	2024	тис. грн	%

Продовження таблиці 2.9

I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	111	34	0	-111	-100,00
первісна вартість	410	410	410	0	0,00
накопичена амортизація	299	376	410	111	37,12
Незавершені капітальні інвестиції	11742	8788	11520	-222	-1,89
Основні засоби	3049357	2872812	3157781	108424	3,56
первісна вартість	4237598	4306578	3236173	-1001425	-23,63
знос	1188241	1433766	78392	-1109849	-93,40
Інвестиційна нерухомість	47013	47224	52840	5827	12,39
первісна вартість	0	47224	52840	52840	x
інші фінансові інвестиції	2	0	0	-2	-100,00
Усього за розділом I	3108225	2928858	3222141	113916	3,66
II. Оборотні активи					
Запаси	151831	67071	60792	-91039	-59,96
Виробничі запаси	84091	66696	60158	-23933	-28,46
Готова продукція	62662	300	213	-62449	-99,66
Товари	5078	75	421	-4657	-91,71
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	649465	213811	177609	-471856	-72,65
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	69100	33196	20919	-48181	-69,73
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	112622	56004	28425	-84197	-74,76
Інша поточна дебіторська заборгованість	2400	861	542	-1858	-77,42
Гроші та їх еквіваленти	142028	57948	37950	-104078	-73,28
Інші оборотні активи	8785	1211	714	-8071	-91,87
Усього за розділом II	1136231	430102	326951	-809280	-71,22
Баланс	4244456	3358960	3549092	-695364	-16,38

Аналіз необоротних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» показує, що за 2022-2024 рр. їх загальна вартість зросла на 113916 тис. грн (3,66%), що свідчить про певне оновлення та модернізацію основних засобів підприємства. Зростання вартості основних засобів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. на 108424 тис. грн (3,56%) свідчить про інвестиційну активність компанії та прагнення підтримувати виробничий потенціал на високому рівні. Водночас повне списання нематеріальних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» до 2024 року свідчить про завершення їх амортизації або відсутність нових нематеріальних вкладень.

У структурі оборотних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. спостерігається суттєве зниження загальної вартості на 809280 тис. грн (-71,22%).

Основними причинами є різке скорочення запасів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (-91,71% для товарів, -99,66% для готової продукції), значне зменшення дебіторської заборгованості (-72,65%) та зниження грошових коштів на 73,28%. Така тенденція пов'язана з активною реалізацією продукції, оптимізацією оборотного капіталу або змінами в умовах фінансування та платіжної дисципліни контрагентів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. Зменшення оборотних активів поряд із зростанням необоротних активів відображає стратегічну переорієнтацію підприємства на модернізацію виробничого обладнання та інвестиційний розвиток, проте водночас створює потенційні ризики щодо ліквідності та покриття короткострокових зобов'язань.

Структура необоротних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» наведена на рис. 2.3.

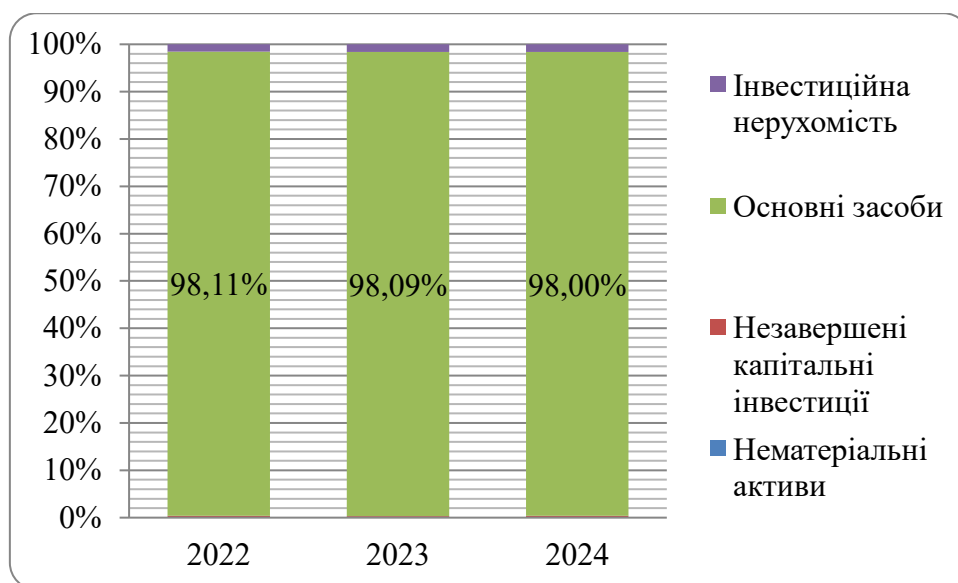


Рис. 2.3. Структура необоротних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (%)

Аналіз структури необоротних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. свідчить про стабільну орієнтацію підприємства на використання основних засобів, питома вага яких у загальній сумі необоротних активів становить близько 98 %. Незначна частка інвестиційної нерухомості ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (1,5–1,6 %) та незавершених капітальних інвестицій (0,3–

0,4 %) демонструє обмежений обсяг додаткових вкладень у розвиток або розширення активів, тоді як відсутність нематеріальних активів вказує на мінімальне використання інтелектуальної власності у структурі балансу. Така структура необоротних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. підкреслює капіталомісткий характер виробничого процесу підприємства та зосередження ресурсів на модернізації і підтриманні основних виробничих фондів, що забезпечує стабільність та ефективність виробництва на національному та зовнішніх ринках.

Структура оборотних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» наведена на рис. 2.4.

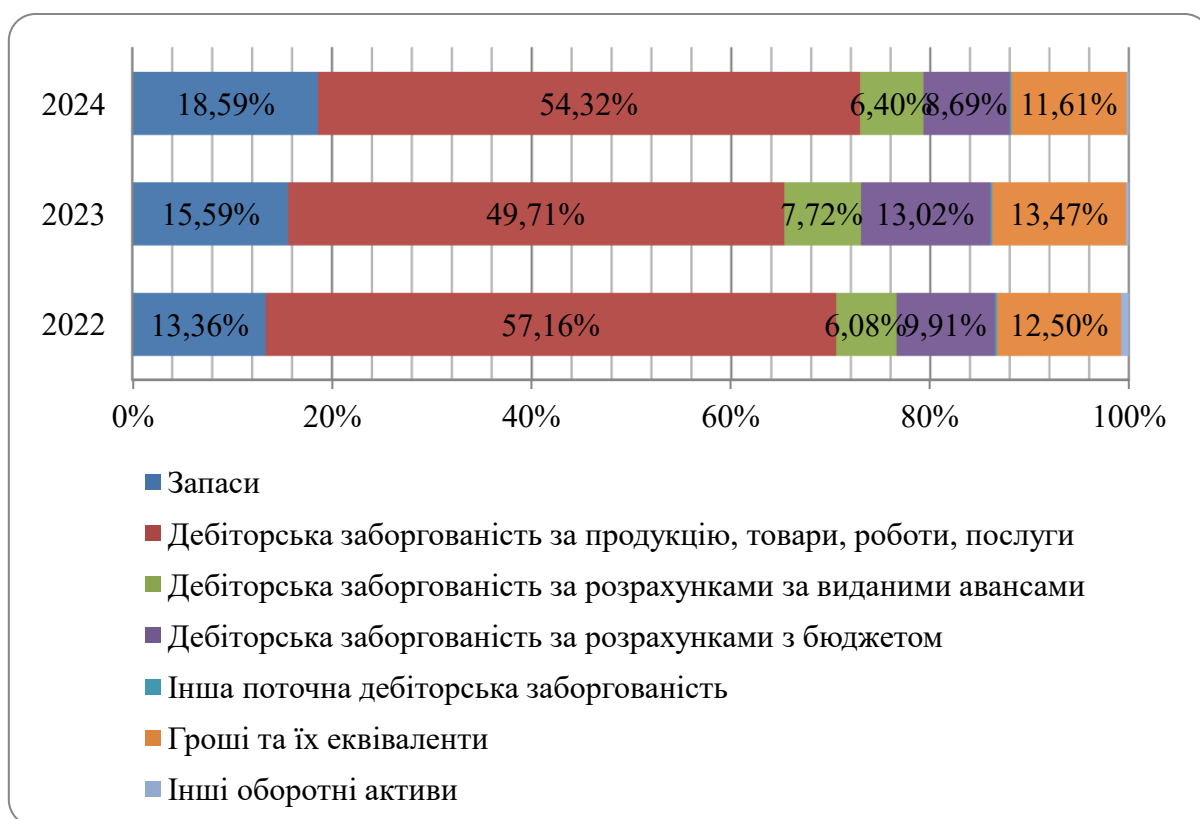


Рис. 2.4. Структура оборотних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (%)

Аналіз структури оборотних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. показує, що основну частку займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги, частка якої коливається від 49,7% до 57,2%. Це свідчить про значну залежність підприємства від строків розрахунків з контрагентами та необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. Частка запасів зросла з 13,4 % у 2022 році до

18,6 % у 2024 році, що вказує на активізацію виробничої діяльності та підготовку до збільшення обсягів реалізації. Грошові кошти та їх еквіваленти ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. залишаються на стабільному рівні (11,6–13,5%), що забезпечує підтримку ліквідності підприємства. Зростання дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом у 2023 році до 13% та її зниження у 2024 році до 8,7% свідчить про коливання податкових зобов'язань і ефективність фінансового планування. Невелика питома вага інших оборотних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (0,2–0,8%) вказує на концентрацію ресурсів на основних виробничих та фінансових компонентах, що забезпечує збалансовану структуру оборотних активів і стабільність операційної діяльності комбінату.

Дослідження структури та динаміки капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. дозволяє оцінити ефективність формування власного та позикового капіталу підприємства (табл. 2.10). Аналіз власного капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» показує значне зростання його загальної величини з 1783611 тис. грн у 2022 році до 2795994 тис. грн у 2024 році, що становить приріст 1012383 тис. грн (56,76 %). Основними факторами цього зростання є збільшення зареєстрованого (пайового) капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. на 69275 тис. грн (88,70%) та додаткового капіталу, який сформований за рахунок емісійного доходу, на 762025 тис. грн. Такі зміни свідчать про активну інвестиційну політику підприємства, спрямовану на посилення власної фінансової бази та підвищення платоспроможності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. Резервний капітал ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. також зріс на 5063 тис. грн (88,41%), що вказує на накопичення ресурсів для покриття можливих фінансових ризиків і підтримки стабільності діяльності. Водночас непокритий збиток ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. знизився лише на 1,14%, що свідчить про необхідність подальшого управління фінансовими результатами для підвищення прибутковості підприємства.

Таблиця 2.10

**Аналіз складових капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК»
за 2022-2024 рр. (тис. грн)**

Показники	Роки			Відхилення 2024 до 2022	
	2022	2023	2024	тис. грн	%
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	78099	78099	147374	69275	88,70
Капітал у дооцінках	2589113	2505578	2755014	165901	6,41
Додатковий капітал	1	1	762026	762025	х
Емісійний дохід	0	0	762025	762025	х
Резервний капітал	5727	10790	10790	5063	88,41
Непокритий збиток	-889329	-795500	-879210	10119	-1,14
Усього за розділом I	1783611	1798968	2795994	1012383	56,76
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання	418188	388584	431833	13645	3,26
Інші довгострокові зобов'язання	1064	1115	1434	370	34,77
Довгострокові забезпечення	0	12531	0	0	х
Усього за розділом II	419252	402230	433267	14015	3,34
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1001986	0	0	-1001986	-100,00
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	79	108	110	31	39,24
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	414379	30493	13964	-400415	-96,63
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	25101	4852	3967	-21134	-84,20
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1918	2274	2327	409	21,32
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	7348	8750	8789	1441	19,61
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	422427	261381	271237	-151190	-35,79
Поточні забезпечення	13676	18449	19283	5607	41,00
Інші поточні зобов'язання	154679	831455	154	-154525	-99,90
Усього за розділом III	2041593	1157762	319831	-1721762	-84,33
Баланс	4244456	3358960	3549092	-695364	-16,38

У структурі довгострокових зобов'язань ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. відзначається помірне зростання загальної суми на 14015 тис. грн (3,34%), зокрема за рахунок збільшення відстрочених податкових зобов'язань та інших довгострокових зобов'язань. Це свідчить про помірне використання позикових ресурсів для фінансування довгострокових потреб підприємства без істотного нарощування боргового навантаження ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

Поточні зобов'язання ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. скоротилися на 1721762 тис. грн (-84,33%), що є наслідком погашення короткострокових банківських кредитів, зменшення заборгованості перед постачальниками та скорочення інших поточних зобов'язань. Така тенденція покращує ліквідність підприємства та зменшує фінансові ризики, проте потребує контролю за забезпеченням оборотного капіталу для підтримання операційної діяльності. Динаміка капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. свідчить про посилення власних джерел фінансування та оптимізацію структури зобов'язань. ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. активно інвестує у розвиток, підвищує фінансову стійкість і зменшує ризики неплатоспроможності, що є позитивним фактором для забезпечення довгострокової стабільності та конкурентоспроможності на ринку.

Структура позикового капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» наведена на рис. 2.5. Аналіз структури позикового капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. вказує на суттєву трансформацію у формуванні боргових зобов'язань та перерозподіл основних їх складових. У 2022 р. структура позикового капіталу була значною мірою зосереджена на короткострокових банківських кредитах, частка яких становила 40,72%, що свідчило про активне використання підприємством позикових ресурсів для забезпечення операційної діяльності. Проте вже у 2023-2024 рр. цей показник знижується до нуля, що є наслідком погашення кредитних ліній, відмови банків від кредитування в умовах підвищених ризиків або переходу підприємства до інших форм фінансування.

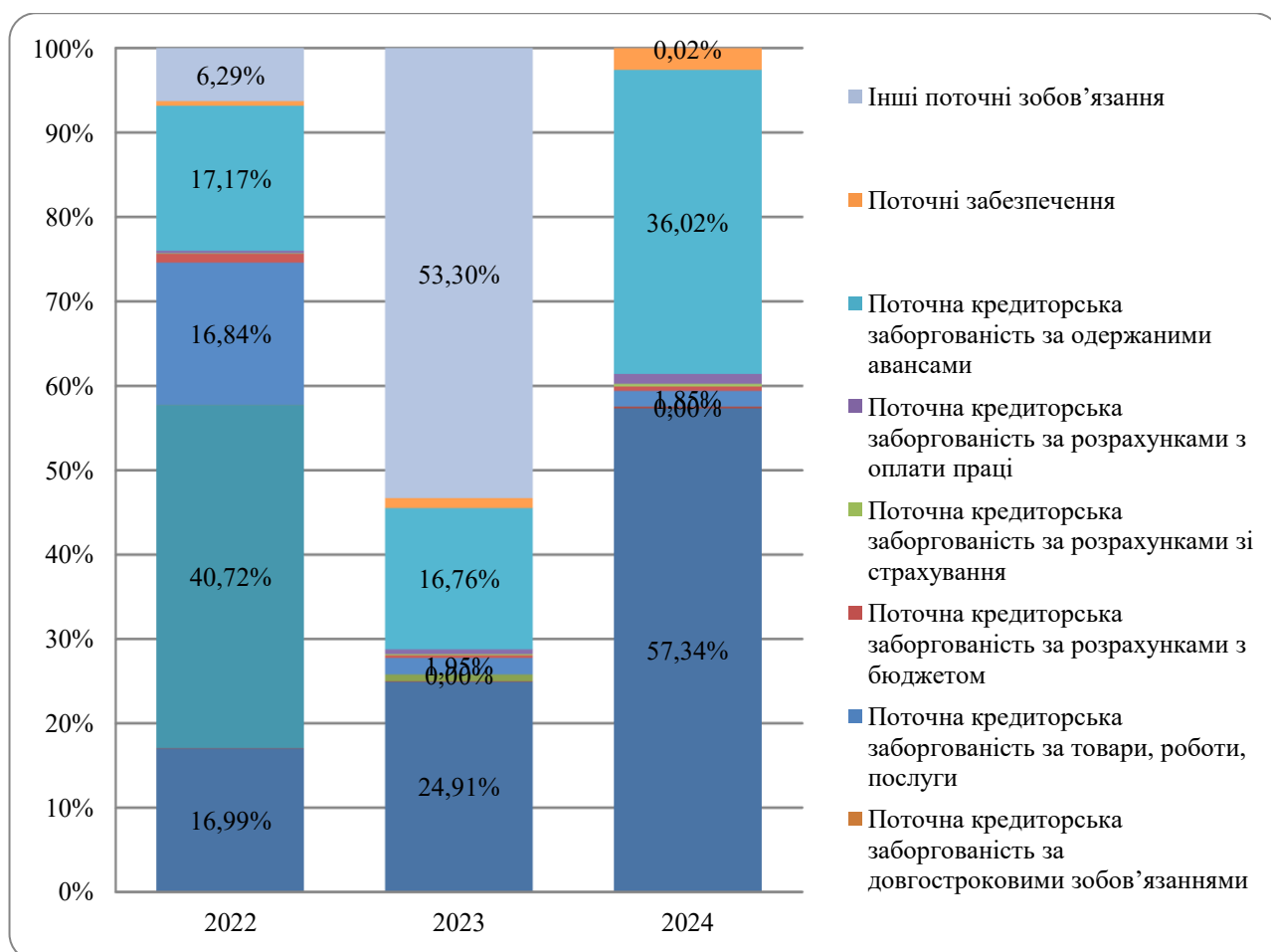


Рис. 2.5. Структура позикового капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК»
за 2022-2024 рр. (%)

Значним структурним зрушенням є різке збільшення частки відстрочених податкових зобов'язань: від 16,99 % у 2022 р. до 57,34 % у 2024 р., що вказує на посилення податкового тиску або використання відстрочок для підтримання ліквідності підприємства в умовах війни. Також зростання частки одержаних авансів – з 17,17% до 36,02% – свідчить про активніше застосування передоплати у взаємовідносинах із контрагентами, що забезпечує підприємству додатковий короткостроковий ресурс.

У структурі короткострокових зобов'язань спостерігається поступове зниження кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (з 16,84% до 1,85%), що свідчить про оптимізацію розрахункової дисципліни або зменшення обсягів закупівель. Показники інших поточних зобов'язань вказують на значні коливання: їх частка зросла до 53,30% у 2023 р., але різко скоротилася до 0,02% у

2024 р., що вказує на зміну структури фінансових розрахунків або одноразові операції, які суттєво вплинули на показник 2023 року. Таким чином, структура позикового капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2022-2024 рр. зазнала істотної перебудови, що демонструє адаптацію підприємства до змін ринкового середовища та умов воєнного часу. Зменшення кредитної залежності, зростання податкових і авансових зобов'язань, а також коливання короткострокових статей боргу свідчать про перегляд фінансової стратегії та пошук більш гнучких форм фінансування, спрямованих на підтримання ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

Аналіз фінансових коефіцієнтів є одним із ключових методів оцінки платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства. Аналіз платоспроможності підприємства є невід'ємною складовою оцінки його фінансового стану та здатності виконувати короткострокові зобов'язання ПрАТ «Вінницький ОЖК» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Показники платоспроможності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ка.л.)	$(142028+0)/2041593 \approx 0,07$	$(57948+0)/1157762 \approx 0,05$	$(37950+0)/319831 \approx 0,12$
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кш.л.)	$(142028+0+649465)/2041593 \approx 0,38$	$(57948+0+213811)/1157762 \approx 0,24$	$(37950+0+177609)/319831 \approx 0,65$
Коефіцієнт покриття (Кп.л.)	$1136231/2041593 \approx 0,56$	$430102/1157762 \approx 0,37$	$326951/319831 \approx 1,02$
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості (Кд/к)	$(649465+69100+112622+2400)/(414379+25101+1918+7348+422427+13676+154679) \approx 0,79$	$(213811+33196+56004+861)/(30493+4852+2274+8750+261381+18449+831455) \approx 0,29$	$(177609+20919+28425+542)/(13964+3967+2327+8789+271237+19283+154) \approx 0,73$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ка.л.) відображає здатність підприємства негайно погасити поточні зобов'язання за рахунок наявних грошових коштів та поточних фінансових інвестицій. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2022–2023 рр. значення Ка.л. було надзвичайно низьким – відповідно 0,07 та 0,05. Це свідчить про недостатню грошову подушку підприємства, що може призвести до затримок у розрахунках з кредиторами. У 2024 році коефіцієнт підвищився до 0,12, що вказує

на покращення грошового забезпечення підприємства, проте показник все ще залишається нижчим за нормативне значення 0,2. Основними причинами низького значення є обмежена наявність грошових коштів та низький обсяг короткострокових фінансових інвестицій.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кш.л.) враховує не лише грошові кошти, а й дебіторську заборгованість, яка може бути швидко реалізована. У 2022 році цей показник становив 0,38, у 2023 році знизився до 0,24, що відображає зниження ліквідності активів підприємства, пов'язане зі зменшенням дебіторської заборгованості та обігових коштів. У 2024 році Кш.л. збільшився до 0,65, демонструючи позитивну динаміку ліквідності, однак залишався нижчим за рекомендоване значення >1 , що вказує на неповну здатність покривати поточні зобов'язання короткостроковими активами.

Коефіцієнт покриття (Кп.л.) відображає загальну достатність оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. У 2022 році Кп.л. становив 0,56, у 2023 – 0,37, що свідчить про слабку фінансову подушку підприємства та високу залежність від зовнішніх джерел фінансування. У 2024 році показник підвищився до 1,02, що демонструє значне покращення платоспроможності, оскільки обсяг оборотних активів практично зрівнявся з поточними зобов'язаннями.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості (Кд/к) характеризує здатність підприємства розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом року. У 2022 році Кд/к був 0,79, що є відносно високим значенням, але у 2023 році він знизився до 0,29, що вказує на значне погіршення структури заборгованості та підвищення ризику неплатоспроможності. У 2024 році показник відновився до 0,73, демонструючи позитивну тенденцію у співвідношенні дебіторської та кредиторської заборгованості, однак повне відновлення фінансової стабільності ще потребує оптимізації управління розрахунками з контрагентами.

Аналіз показників платоспроможності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. показав певні ключові тенденції. У 2022-2023 рр. підприємство характеризувалося низькою ліквідністю та негативною фінансовою подушкою, що

свідчить про ризики затримок у розрахунках та необхідність оптимізації оборотних активів. У 2024 році спостерігається покращення всіх основних коефіцієнтів, що свідчить про відновлення платоспроможності, зростання частки дебіторської заборгованості та обігових коштів. Основними причинами низької ліквідності в попередні роки були обмежені грошові кошти, недостатня швидколіквідна дебіторська заборгованість та висока частка поточних зобов'язань.

Фінансова стійкість підприємства відображає його здатність зберігати стабільність у виконанні зобов'язань та забезпечувати довгострокове функціонування незалежно від змін у ринковому середовищі. Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Вінницький ОЖК» за період 2022-2024 рр. дозволяє оцінити ефективність використання власного капіталу, рівень фінансової незалежності та вплив довгострокових зобов'язань на загальну стабільність підприємства (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км)	$(1136231 - 151831) / 1783611 \approx 0,55$	$(430102 - 67071) / 1798968 \approx 0,20$	$(326951 - 60792) / 2795994 \approx 0,09$
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кавт.)	$1783611 / 4244456 \approx 0,42$	$1798968 / 3358960 \approx 0,54$	$2795994 / 3549092 \approx 0,79$
Коефіцієнт фінансового лівериджу (Фл)	$419252 / 1783611 \approx 0,23$	$402230 / 1798968 \approx 0,22$	$433267 / 2795994 \approx 0,15$
Коефіцієнт фінансової стійкості (Кф.с.)	$(1783611 + 419252) / 4244456 \approx 0,52$	$(1798968 + 402230) / 3358960 \approx 0,66$	$(2795994 + 433267) / 3549092 \approx 0,91$

Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км) показує частку власних обігових коштів у структурі власного капіталу, що свідчить про можливість підприємства вільно маневрувати власними ресурсами для покриття поточних

потреб. У 2022 році значення Км становило 0,55, що відображає достатню гнучкість фінансування оборотних активів власними коштами. У 2023 році коефіцієнт знизився до 0,20, а у 2024 році – до 0,09, що свідчить про значне скорочення власних обігових коштів і зниження фінансової маневреності, пов'язане зі збільшенням капіталу та одночасним зменшенням оборотних активів.

Коефіцієнт фінансової незалежності (Кавт.) характеризує частку власного капіталу у структурі пасивів та здатність підприємства виконувати зобов'язання без залучення позикових коштів. У 2022 році коефіцієнт становив 0,42, що не забезпечує повної фінансової незалежності, оскільки менше рекомендованого значення 0,5. У 2023 році показник зріс до 0,54, а у 2024 році до 0,79, що свідчить про значне підвищення автономії та зниження залежності від позикових ресурсів. Це позитивна тенденція, яка свідчить про зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Коефіцієнт фінансового лівериджу (Фл) визначає співвідношення довгострокових зобов'язань до власного капіталу та показує рівень залежності підприємства від позикових джерел фінансування. У 2022-2024 рр. спостерігається зниження коефіцієнта з 0,23 до 0,15, що свідчить про зменшення частки довгострокових зобов'язань у фінансуванні підприємства та зниження фінансового ризику.

Коефіцієнт фінансової стійкості (Кф.с.) відображає частку стабільних джерел фінансування (власний капітал + довгострокові зобов'язання) у загальному обсязі пасивів. У 2022 році Кф.с. становив 0,52, що вказує на помірну фінансову стійкість, у 2023 році підвищився до 0,66, а у 2024 році – до 0,91. Значне зростання показника у 2024 році свідчить про практично стійку фінансову позицію підприємства, оскільки майже всі ресурси формуються за рахунок стабільних джерел.

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. дозволяє виділити певні тенденції. У 2022 році підприємство характеризувалося помірною фінансовою стійкістю, з відносно високою маневреністю власного капіталу, але низькою автономією та підвищеною залежністю від зовнішніх зобов'язань. У 2023 році спостерігається тимчасове зниження маневреності

власного капіталу, проте збільшення фінансової незалежності, що свідчить про поступове зміцнення фінансової позиції. У 2024 році підприємство досягло високого рівня фінансової стійкості, зростання автономії та зменшення фінансового лівериджу, що знижує ризики неплатоспроможності. Основними факторами покращення фінансової стійкості стали збільшення власного капіталу, зменшення довгострокових зобов'язань та оптимізація структури фінансування оборотних активів.

Отже, упродовж 2022-2024 рр. спостерігається збільшення необоротних активів ПрАТ «Вінницький ОЖК» на 3,66 % завдяки росту основних засобів, що вказує на інвестиційну активність і підтримку виробничого потенціалу. Водночас оборотні активи зменшилися на 71,22 %, що відображає активну реалізацію продукції, оптимізацію оборотного капіталу та зміни в дебіторській заборгованості і грошових коштах. Власний капітал зріс на 56,76 %, головним чином за рахунок емісійного доходу та збільшення зареєстрованого капіталу, що підвищило автономію підприємства та його платоспроможність. Поточні зобов'язання скоротилися на 84,33 %, а структура позикового капіталу зазнала суттєвої перебудови: зменшилася частка банківських кредитів, зросли відстрочені податкові зобов'язання та авансові платежі, що свідчить про адаптацію фінансової стратегії до умов ринку та воєнного часу. Аналіз коефіцієнтів платоспроможності та фінансової стійкості показав покращення ліквідності, зростання автономії та зниження фінансового лівериджу, що свідчить про підвищення здатності підприємства виконувати зобов'язання та ефективно управляти власними ресурсами. Загалом, ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє позитивну динаміку фінансової стабільності та готовність до подальшого розвитку та інвестиційної активності.

2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Аналіз фінансових результатів підприємства є важливим інструментом оцінки ефективності його операційної діяльності та прибутковості. Вивчення доходів, витрат та чистого прибутку дозволяє визначити динаміку фінансового

стану, ступінь використання ресурсів, а також ідентифікувати основні фактори, що впливають на зміну результатів діяльності. Дослідження фінансових результатів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. дає змогу оцінити операційну ефективність, виявити тенденції скорочення або зростання прибутковості (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Динаміка основних показників Звіту про фінансові результати
ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (тис. грн)**

Показники	Роки			Відхилення 2024 до 2022	
	2022	2023	2024	тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції	3405001	1801010	759509	-2645492	-77,69
Собівартість реалізованої продукції	2527695	1319454	795694	-1732001	-68,52
Валовий прибуток (збиток)	877306	481556	-36185	-913491	-104,12
Інші операційні доходи	308716	184252	100448	-208268	-67,46
Адміністративні витрати	47264	68864	74373	27109	57,36
Витрати на збут	283071	190184	669	-282402	-99,76
Інші операційні витрати	358134	160413	101908	-256226	-71,54
Фінансовий результат від операційної діяльності	497553	246347	-112687	-610240	-122,65
Інші фінансові доходи	11800	16722	477	-11323	-95,96
Фінансові витрати	388307	159444	330	-387977	-99,92
Фінансові результати від операційної діяльності до оподаткування	121046	103625	-112540	-233586	-192,97
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-15153	-2356	14793	29946	-197,62
Чистий прибуток (збиток)	105893	101269	-97747	-203640	-192,31
Елементи операційних витрат					
Матеріальні затрати	1796978	619938	527484	-1269494	-70,65
Витрати на оплату праці	128620	172125	196851	68231	53,05
Відрахування на соціальні заходи	27926	36957	42081	14155	50,69
Амортизація	166720	163370	114919	-51801	-31,07
Інші операційні витрати	610311	332966	72135	-538176	-88,18
Разом операційних витрат	2730555	1325356	953470	-1777085	-65,08

За 2022-2024 рр. спостерігається значне скорочення чистого доходу від реалізації продукції ПрАТ «Вінницький ОЖК» на 2645492 тис. грн або на 77,69%, що пов'язано із зменшенням обсягів реалізації продукції та зміни кон'юнктури ринку. Собівартість реалізованої продукції ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. знизилась на 1732001 тис. грн або на 68,52%, що відображає часткове

зменшення обсягів виробництва та оптимізацію матеріальних витрат. Водночас це призвело до того, що валовий прибуток ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2024 році став від’ємним (-36185 тис. грн) – це свідчить про збитковість основної діяльності підприємства. Адміністративні витрати ПрАТ «Вінницький ОЖК» зросли на 27109 тис. грн або на 57,36%, що пояснюється підвищенням витрат на управлінський персонал та підтримку функціонування підприємства. Витрати на збут ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. скоротилися майже на 99,76%, що пов’язано із скороченням реалізації продукції та зменшенням комерційної активності. Інші операційні витрати ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. знизились на 256226 тис. грн або на 71,54%, що свідчить про оптимізацію допоміжних видатків.

Фінансовий результат від операційної діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2024 році був від’ємним становив -112687 тис. грн, що на 610240 тис. грн (122,65 %) менше порівняно з 2022 роком. Така динаміка свідчить про критичне зниження ефективності операційної діяльності підприємства. Упродовж 2022-2023 рр. ПрАТ «Вінницький ОЖК» здійснювало прибуткову діяльність (чистий прибуток склав 105893 тис. грн у 2022 р. та 101269 тис. грн у 2023 р.). Натомість, у 2024 р. ситуація на підприємстві погіршилась – ПрАТ «Вінницький ОЖК» отримало чистий збиток, що пов’язано із військовим станом в Україні.

У структурі операційних витрат ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. спостерігається різке зниження матеріальних затрат на 1269494 тис. грн або на 70,65%, що безпосередньо пов’язано зі скороченням обсягів виробництва та реалізації продукції. Одночасно витрати на оплату праці ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. зросли на 68231 тис. грн або на 53,05%, а відрахування на соціальні заходи збільшилися на 14155 тис. грн або на 50,69%, що пов’язано з переглядом компенсаційної політики підприємства, збереженням соціальних гарантій працівникам та підвищенням окремих видів виплат. Амортизація ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. знизилася на 51801 тис. грн або на 31,07%, що відображає зменшення вартості основних засобів або їх списання. Інші операційні витрати ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. скоротилися на 538176 тис. грн

або на 88,18%, що свідчить про активне скорочення допоміжних виробничих та адміністративних витрат.

Загалом, разом операційних витрат ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. зменшилися на 1777085 тис. грн або на 65,08%, однак цього виявилось недостатньо для компенсації падіння доходів, що призвело до формування збитку на рівні чистого прибутку у 2024 році в обсязі 97747 тис. грн (-192,31% до 2022 року). Така ситуація підкреслює потребу підприємства у вдосконаленні управління собівартістю, активнішому маркетингу та адаптації виробничої політики до умов ринку.

Структура операційних витрат ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. наведена на рис. 2.6.

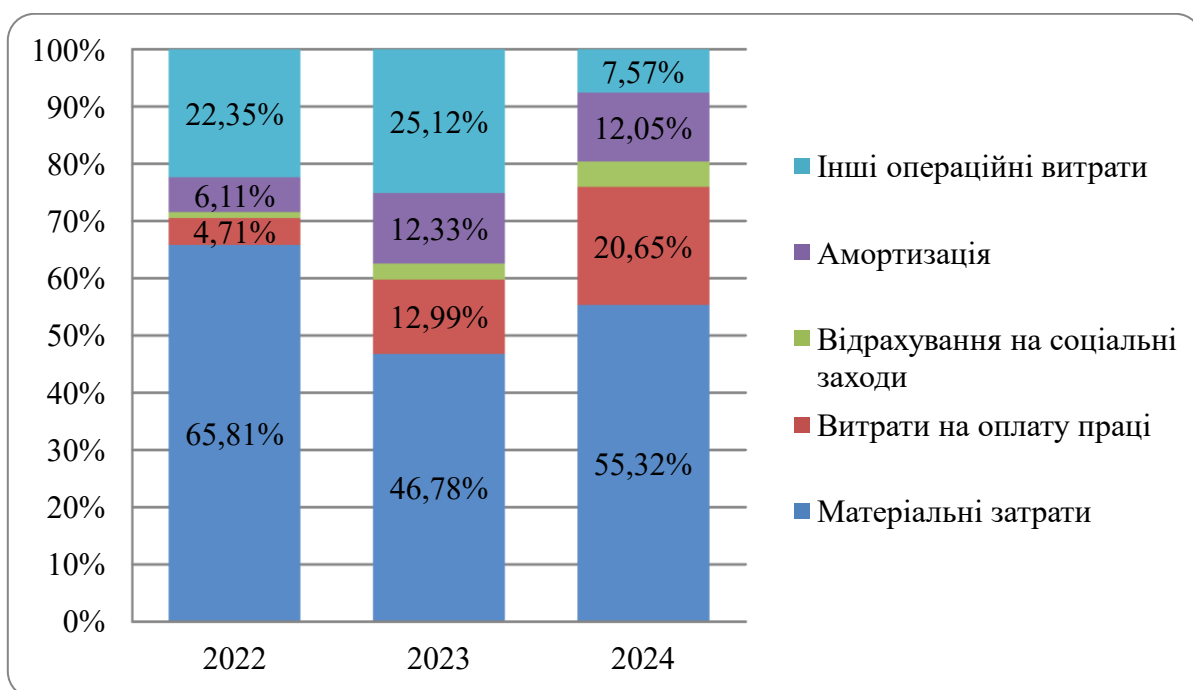


Рис. 2.6. Структура операційних витрат ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. (%)

Аналіз структури операційних витрат ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. свідчить про суттєві зміни в пропорційному розподілі витрат між різними елементами. У 2022 році основну частку витрат складала матеріальні затрати – 65,81%, що є типовим для підприємств харчової промисловості, де сировина та допоміжні матеріали формують значну частину собівартості продукції. На другому

місці за обсягом перебували інші операційні витрати – 22,35%, що включають витрати на послуги сторонніх організацій, енергоносії та інші адміністративно-виробничі витрати.

У 2023 році структура витрат зазнала значних змін. Частка матеріальних затрат скоротилася до 46,78%, що відображає зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції, а також можливу оптимізацію закупівельної політики підприємства. Одночасно відбулося значне зростання питомої ваги витрат на оплату праці – до 12,99%, та амортизації – до 12,33%. Це пояснюється збереженням або збільшенням фонду оплати праці для підтримки виробничого та управлінського персоналу, а також впливом методології нарахування амортизації у звітному періоді. Відрахування на соціальні заходи також зросли з 1,02% до 2,79%, що відображає дотримання соціальних гарантій працівників навіть у період скорочення виробничих обсягів.

У 2024 році структура витрат змінилася кардинально. Питома вага матеріальних затрат зросла до 55,32%, що пов'язано зі стабілізацією або частковим відновленням обсягів виробництва. Водночас витрати на оплату праці продовжили зростати і склали 20,65%, а відрахування на соціальні заходи – 4,41%. Така динаміка свідчить про те, що підприємство підтримувало персонал навіть у період критичного падіння доходів, що було викликано необхідністю збереження кваліфікованих кадрів для подальшого відновлення виробництва. Питомий обсяг амортизації залишився на рівні 12,05%, а частка інших операційних витрат різко скоротилася до 7,57 %, що вказує на активне скорочення допоміжних витрат та оптимізацію адміністративних і виробничих витрат, не пов'язаних із сировиною та персоналом. Основними факторами змін у структурі операційних витрат є коливання обсягів виробництва та реалізації продукції, оптимізація адміністративних витрат, збереження соціальних гарантій та підтримка персоналу. Така трансформація структури витрат відображає прагнення підприємства адаптуватися до складних економічних умов та забезпечити стійкість операційної діяльності.

Оцінка рентабельності діяльності підприємства є ключовим елементом фінансово-економічного аналізу, оскільки дозволяє визначити рівень ефективності використання ресурсів та здатність суб'єкта господарювання генерувати прибуток за умов змін зовнішнього та внутрішнього середовища. У випадку ПрАТ «Вінницький ОЖК» аналіз показників рентабельності за 2022-2024 рр. дає змогу простежити суттєві трансформації фінансових результатів, спричинені різким зниженням обсягів реалізації, зміною структури витрат та нестабільністю ринкової кон'юнктури в умовах воєнного періоду (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Показники рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

№ п/п	Показник	Формула для розрахунку	2022	2023	2024	Абс. відхилення 2024/2022
1	2	3	4	5	6	7
Вихідні дані						
1	Чистий дохід від реалізації, тис. грн		3405001	1801010	759509	-2645492
2	Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн		121046	103625	-112540	-233586
3	Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн		497553	246347	-112687	-610240
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн		105893	101269	-97747	-203640
5	Витрати операційної діяльності, тис. грн		2730555	1325356	953470	-1777085
6	Витрати звичайної діяльності, тис. грн		3118862	1484800	953800	-2165062
7	Капітал підприємства (середньорічний), тис. грн	(Актив поч. + кін.) / 2	4244456	3801208	3453526	-790930
8	Власний капітал (середньорічний), тис. грн		1783611	1790289	2297981	514370
9	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн		3049357	2961084	3015297	-34060
10	Середній залишок оборотних коштів, тис. грн		1136231	783167	378527	-757704
11	Вартість виробничих фондів, тис. грн	п.9 + п.10	4185588	3744251	3393824	-791764
12	Адміністративні витрати, тис. грн		47264	68864	74373	27109

Продовження табл. 2.14

13	Витрати на збут, тис. грн		283071	19018 4	669	-282402
Результати розрахунків						
14	Рентабельність витрат операційної діяльності, %	п.3 / п.5 * 100	18,22	18,59	-11,82	-30,04
15	Рентабельність продажів (ROS), %	п.3 / п.1 * 100	14,62	13,68	-14,83	-29,45
16	Рентабельність виробництва, %	п.2 / п.11 * 100	2,89	2,77	-3,32	-6,21
17	Загальна рентабельність, %	п.2 / п.6 * 100	3,88	6,98	-11,80	-15,68
18	Рентабельність капіталу (ROA), %	п.4 / п.7 * 100	2,49	2,66	-2,83	-5,32
19	Рентабельність власного капіталу (ROE), %	п.4 / п.8 * 100	5,94	5,66	-4,25	-10,19
20	Рентабельність адміністративних витрат, %	п.3 / п.12 * 100	1052,98	357,72	-151,48	-1204,46
21	Рентабельність витрат на збут (ROMI), %	п.3 / п.13 * 100	175,79	129,53	-16839,31	-17015,10

Наведена динаміка рентабельності вказує на погіршення здатності підприємства до формування прибутку та зниження ефективності використання капіталу і виробничих ресурсів. Комплексний аналіз цих тенденцій дозволяє виявити ключові фактори впливу та окреслити напрями посилення економічної стійкості. Показники рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. демонструють суттєве погіршення фінансових результатів, що пов'язано зі зниженням масштабів діяльності підприємства та зростанням витратної складової у структурі операційних процесів. Передусім слід зазначити, що чистий дохід від реалізації зменшився на 2645492 тис. грн, або більш ніж у 4,5 рази. Така тенденція зумовлена скороченням обсягів виробництва та збуту, зменшенням платоспроможного попиту на ринку олійно-жирової продукції та можливими логістичними обмеженнями, характерними для воєнного періоду. У результаті операційний прибуток, який у 2022 р. становив 497553 тис. грн, у 2024 р. перетворився на збиток у розмірі 112687 тис. грн. Це стало причиною різкого зниження більшості рентабельнісних коефіцієнтів.

Рентабельність витрат операційної діяльності зменшилася з 18,22% до -11,82%, що свідчить про те, що витрати перестали покриватися доходами від реалізації, а їх структура стала неефективною. Аналогічні зміни відбулися і з рентабельністю продажів, яка з позитивних 14,62% у 2022 р. знизилася до -14,83% у 2024 р. Це вказує на те, що кожна гривня доходу в останньому році діяльності генерує збиток, а не прибуток. Основними причинами є зменшення обсягів продажу, високий рівень собівартості та незбалансовані операційні витрати.

Погіршення загальної рентабельності та рентабельності виробництва також обумовлено падінням фінансового результату до оподаткування. Так, загальна рентабельність зменшилась з 3,88% до -11,80%, що свідчить про зниження ефективності використання сукупних витрат. Рентабельність виробництва, яка характеризує здатність виробничих фондів генерувати прибуток, змінилася з 2,89% до -3,32 %, що вказує на зниження продуктивності використання основних засобів та оборотних коштів. Скорочення вартості виробничих фондів на 791764 тис. грн також вплинуло на цей показник, зменшивши базу для формування прибутку.

Особливо показовими є зміни в рентабельності капіталу (ROA) та рентабельності власного капіталу (ROE). Їх падіння відповідно на 5,32 п.п. та 10,19 п.п. свідчить про зниження ефективності управління як залученими, так і власними ресурсами. Незважаючи на збільшення власного капіталу на 514370 тис. грн, чистий збиток у 2024 р. суттєво погіршив рівень доходності для власників підприємства. Це означає, що значна частина капіталу не створює економічної віддачі.

Дуже різко погіршилася ефективність витрат на збут і адміністративних витрат. Рентабельність адміністративних витрат знизилася з 1052,98% до -151,48%, що свідчить про втрату контролю над співвідношенням адміністративних витрат і операційного результату. Рентабельність витрат на збут (ROMI) впала на 17015,10 п.п., що пов'язано із різким скороченням витрат на збут у 2024 р. до всього 669 тис. грн, тоді як збиток від операційної діяльності значно зріс. Така ситуація свідчить про неефективність маркетингової політики, зниження

рекламної активності та відмову від просування продукції на ринку, що додатково поглиблює падіння обсягів реалізації.

Узагальнюючи результати аналізу, можна стверджувати, що погіршення показників рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2024 р. є наслідком комплексного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників: зниження попиту, логістичних труднощів, високої собівартості продукції, неефективного управління витратами та скорочення виробничих потужностей. Отримані результати вказують на необхідність оптимізації витрат, перегляду асортиментної політики, активізації маркетингової діяльності та модернізації виробництва для відновлення прибутковості підприємства.

Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності є важливим інструментом дослідження впливу основних елементів операційного процесу – доходів, витрат та структурних зрушень у виробничо-збутовій діяльності – на фінансовий результат підприємства. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» такий аналіз має особливе значення, оскільки 2024 рік характеризується суттєвим падінням обсягів реалізації та трансформацією асортиментної політики, що зумовило збитковий результат від операційної діяльності. Здійснення факторного аналізу дозволяє ідентифікувати ключові причини зменшення прибутку, визначити відносний вплив кожного чинника та сформувати інформаційну базу для коригування стратегічних та тактичних управлінських рішень (табл. 2.15). Проведений аналіз показує, що у 2023–2024 рр. підприємство зазнало значного зменшення чистого доходу від операційної діяльності – з 1985262 тис. грн до 859957 тис. грн. Така динаміка відображає суттєве скорочення обсягів реалізації продукції, що є наслідком несприятливої ринкової кон'юнктури, зниження експортних поставок або обмеження виробничих потужностей. Показник «дохід у цінах попереднього року» дозволяє привести фактичні значення до порівнянного виміру та оцінити чистий вплив зміни кількості реалізованої продукції, що є критично важливим у періоди нестабільності ринку.

Таблиця 2.15

Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2023-2024 рр.

№	Показник	2023 рік	2024 рік	Формула	Результат
1	Чистий дохід від операційної діяльності (чистий дохід + інші операційні доходи), тис. грн	1985262	859957	$1801010 + 184252; 759509 + 100448$	—
2	Витрати операційної діяльності (собівартість + адмін + збут + інші опер. витрати), тис. грн	1741915	972644	$1319454 + 68864 + 190184 + 160413; 795694 + 74373 + 669 + 101908$	—
3	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	246347	-112687	—	-359034
4	Дохід у цінах попереднього року, тис. грн	1985262	859957	$1985262 * (859957 / 1985262)$	—
5	Витрати у цінах попереднього року, тис. грн	1741915	972644	$1741915 * (972644 / 1741915)$	—
6	Прибуток у цінах попереднього року, тис. грн	246347	-112687	—	—
7	Індекс чистого доходу	—	$859957 / 1985262$	0,433	—
8. Зміна прибутку від операційної діяльності, всього $\Delta\Pi = \Pi_{2024} - \Pi_{2023}$ $\Delta\Pi = -112687 - 246347 = -359034$ тис. грн					
В тому числі за рахунок факторів:					
9	Зміна чистого доходу	$246347 * (\text{Індекс доходу} - 1) = 246347 * (0,433 - 1) = -139238$			
10	Зміна асортименту продукції	$\Delta\Pi - (\Delta\text{дохід} + \Delta\text{витрати}) = -359034 - (-139238 + 769271) = -989067$			

Витрати операційної діяльності також зазнали трансформації, підвищившись у 2024 році до 972644 тис. грн порівняно з 1741915 тис. грн у 2023 році. Формально спостерігається їхнє зниження, однак у структурному вимірі простежується зростання адміністративних витрат і зниження витрат на збут, що свідчить про перерозподіл фінансових потоків у бік забезпечення внутрішнього управління та скорочення активності на ринку. Незважаючи на зменшення загального обсягу

витрат, їх рівень в перерахунку на одиницю доходу зріс, що додатково посилило збитковість операційної діяльності.

Загальне зниження прибутку від операційної діяльності за досліджуваний період становило –359034 тис. грн. Деталізація цього показника за факторами дає змогу глибше зрозуміти природу змін. Так, вплив зміни чистого доходу оцінено у -139238 тис. грн, що відображає негативний ефект падіння обсягів продажів. Аналогічне значення отримано й для фактора зміни витрат, що пояснюється пропорційною залежністю витрат від обсягів виробництва в умовах значної частки змінних витрат. Це свідчить про те, що частина витрат знизилася лише внаслідок скорочення обсягів діяльності, а не через підвищення ефективності управління витратами.

Найбільш суттєвий негативний вплив спричинив фактор зміни асортименту продукції – -989067 тис. грн. Такий результат свідчить про зміну структури реалізованої продукції, що була спрямована на менш маржинальні товарні позиції або супроводжувалася зниженням середньої рентабельності асортименту, що пов'язано з перерозподілом ресурсів на виробництво продукції нижчого рівня доданої вартості, втратою високомаржинальних ринків або технологічними обмеженнями, що змінили структуру випуску на користь менш прибуткових товарів.

Таким чином, проведений факторний аналіз засвідчує, що зменшення прибутку від операційної діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» у 2024 році є результатом комплексного впливу як зовнішніх ринкових змін, так і внутрішніх управлінських факторів. Визначальним чинником стало негативне асортиментне зміщення, що значно перевищило вплив зміни доходів і витрат. Це вказує на необхідність оптимізації структури продукції, перегляду центів рентабельності та формування оновленої асортиментної політики для підвищення ефективності операційної діяльності в подальших періодах.

Модель DuPont дозволяє визначити вплив ефективності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності на рентабельність власного капіталу підприємства. В рамках трикомпонентної структури ROE розкладається на

рентабельність продажів ($R_{пр}$), оборотність активів (O_a) та фінансовий леверидж ($Фл$). Факторний аналіз прибутковості підприємства за моделлю DuPont є класичним інструментом фінансового аналізу, що дозволяє комплексно оцінити ефективність використання власного капіталу через взаємозв'язок ключових фінансових показників: рентабельності продажів, оборотності активів та фінансового левериджу. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» застосування моделі DuPont дозволяє розкрити причини змін рентабельності власного капіталу (ROE) у періоди суттєвих коливань фінансових результатів, визначити внесок операційної діяльності та фінансової структури у загальний показник прибутковості, а також виявити внутрішні резерви підвищення ефективності управління (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Вихідні дані для моделі DuPont ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Показник	2022	2023	2024
Чистий дохід, тис. грн	3405001	1801010	759509
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	105893	101269	-97747
Власний капітал, тис. грн	1783611	1798968	2795994
Активи, тис. грн (табл. 2.9)	4244456	3358960	3549092

Аналіз даних за 2023-2024 рр. свідчить про різке зниження рентабельності власного капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» з 5,63% до -3,49%. Така динаміка є наслідком комплексного впливу декількох факторів. По-перше, рентабельність активів (ROA) знизилася з 3,01% до -2,76%, що відображає скорочення операційного прибутку у зв'язку зі зменшенням чистого доходу та негативною динамікою прибутку від операційної діяльності. Падіння ROA на 5,77% демонструє, що ефективність використання активів підприємства знизилася, що частково пояснюється збільшенням частки менш ліквідних або низькорентабельних активів у балансі. По-друге, рентабельність продажів ($R_{пр}$) знизилася з 5,62% до -12,87%, що означає негативний ефект зменшення маржинальності продукції. Основними причинами цього стали скорочення обсягів реалізації та зміни в структурі асортименту, які зумовили падіння доходів у поєднанні з високим рівнем операційних витрат. Розрахунковий вплив зміни $R_{пр}$ на ΔROA становить -6,934%, що підкреслює суттєвий внесок маржинальності

продажів у загальне падіння прибутковості. Третім фактором є коефіцієнт оборотності активів (O_a), який знизився з 0,536 до 0,214. Це свідчить про зниження ефективності використання активів у процесі генерування доходів. Незважаючи на те, що сам по собі коефіцієнт оборотності активів має позитивний вплив у формулі DuPont на ROA, його падіння посилює негативний ефект від зниження рентабельності продажів, оскільки підприємство не здатне компенсувати втрати прибутку збільшенням обсягів реалізації або активності оборотних ресурсів (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

**Розрахунок основних показників моделі DuPont
для ПрАТ «Вінницький ОЖК»**

Показник	2023	2024	Вплив на показник	
			ΔROE	ΔROA
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	5,63	-3,50	-	-
Рентабельність активів (ROA), %	3,01	-2,75	-	-
Рентабельність продажів ($R_{пр}$), %	5,62	-12,87	-10,0	-18,67
Коефіцієнт оборотності активів (O_a)	0,54	0,21	-1,85	-3,46
Фінансовий леверидж (Φ_l)	1,87	1,27	-	-1,82

Табл. 2.17 демонструє розрахунок основних показників моделі DuPont для ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2023–2024 роки та показує вплив окремих компонентів на зміну рентабельності власного капіталу (ROE) і рентабельності активів (ROA). Модель DuPont дозволяє аналізувати фінансові результати підприємства через три ключові показники: рентабельність продажів ($R_{пр}$), оборотність активів (O_a) та фінансовий леверидж (Φ_l), що дає змогу визначити фактори, які найбільше впливають на ефективність капіталу.

Аналіз даних показує, що у 2024 році ROE знизилась із 5,63 % до -3,50 %, а ROA – із 3,01 % до -2,75 %. Основними причинами падіння рентабельності активів стали різке зниження рентабельності продажів із 5,62 % до -12,87 % та скорочення оборотності активів із 0,54 до 0,21. Зменшення рентабельності продажів мало найбільший негативний вплив на ROA, що відображає зниження прибутковості від операційної діяльності підприємства.

Вплив окремих компонентів на зміну ROE також підтверджує значну роль операційної ефективності. Зниження рентабельності продажів призвело до зменшення ROE на 18,67 %, скорочення оборотності активів – на 3,46 %, а зменшення фінансового левериджу – на 1,82 %. Таким чином, найбільш вагомим фактором погіршення рентабельності власного капіталу було падіння прибутковості продажів, тоді як зміни у структурі активів та фінансовій політиці мали менший вплив.

Проведений аналіз моделі DuPont показує, що для відновлення рентабельності капіталу ПрАТ «Вінницький ОЖК» необхідно перш за все підвищити ефективність продажів і покращити управління активами, одночасно оптимізуючи фінансову структуру підприємства. Такий підхід дозволить більш цілісно оцінювати фінансовий стан компанії та планувати стратегічні кроки для підвищення прибутковості.

Отже, проведений аналіз прибутковості та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. свідчить про суттєве погіршення фінансового стану підприємства у 2024 році, що проявилось у формуванні чистого збитку та від’ємних показниках рентабельності. Основними чинниками негативної динаміки стали значне падіння доходів від реалізації продукції, високий рівень частини постійних витрат та вплив зовнішніх економічних і ринкових факторів. Водночас оптимізація матеріальних та інших операційних витрат дозволила дещо пом’якшити наслідки зниження доходів. Для відновлення прибутковості та стабілізації рентабельності підприємству необхідно впроваджувати ефективні стратегії управління собівартістю, підвищувати операційну ефективність та активізувати збутову політику.

Висновок до другого розділу

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

ПрАТ «Вінницький ОЖК» є високотехнологічним і структуровано організованим підприємством олійно-жирової галузі України з понад 70-річним досвідом діяльності. Комбінат здійснює комплексну переробку насіння соняшника, ріпаку та сої, виробляючи широкий асортимент продукції – від рафінованої та нерафінованої олії до маргаринів, соусів і побічних продуктів. Лінійно-функціональна організаційна структура забезпечує ефективне управління виробництвом, фінансами та збутом, а модернізація потужностей і впровадження енергозберігаючих технологій сприяють підвищенню конкурентоспроможності. Географічна диверсифікація ринків збуту – від внутрішнього ринку України до країн ЄС, Близького Сходу, Азії та Африки – дозволяє мінімізувати ризики та стабільно нарощувати експортні поставки. Постачальницька база, що включає локальних фермерів, власні елеватори та зовнішніх трейдерів, разом із збалансованою структурою споживачів забезпечує стабільність виробництва та доходів. Аналіз конкурентного середовища підтверджує, що підприємство успішно конкурує з великими українськими та міжнародними виробниками завдяки високій якості продукції, сертифікації за міжнародними стандартами та стратегічній диверсифікації асортименту. Загалом ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє стійке зростання та здатність ефективно реагувати на виклики внутрішнього й зовнішнього ринків.

Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. показує позитивну динаміку розвитку підприємства та зміцнення його фінансової стійкості. Незважаючи на значне скорочення оборотних активів і грошових коштів, компанія демонструє активну інвестиційну політику, спрямовану на модернізацію основних засобів і нарощування власного капіталу, що забезпечує довгострокову стабільність виробництва. Одночасно спостерігається зростання фінансової автономії та зниження залежності від

позикових джерел, підвищення коефіцієнтів платоспроможності та фінансової стійкості свідчить про покращення ліквідності і ефективності управління ресурсами. Загалом, підприємство забезпечує баланс між розвитком виробничого потенціалу та контролем фінансових ризиків, що створює умови для стабільного функціонування та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Дослідження фінансових результатів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. показало, що у 2024 році підприємство зіткнулося з критичним зниженням прибутковості та рентабельності через падіння обсягів реалізації продукції та несприятливі зовнішні умови, зокрема економічні та ринкові фактори. Водночас проведена оптимізація операційних витрат, зокрема матеріальних і допоміжних, дозволила частково зменшити негативний ефект від зниження доходів. Результати аналізу підкреслюють необхідність удосконалення управління витратами, підвищення ефективності виробництва та активізації комерційної діяльності для відновлення фінансової стабільності та рентабельності підприємства.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЖК»

3.1 Мета, завдання та етапи реалізації проєкту підвищення прибутку та рентабельності

У сучасних умовах високої конкуренції та нестабільної економічної кон'юнктури питання підвищення прибутку та рентабельності підприємств набуває особливого значення. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» це завдання є стратегічним, оскільки забезпечує можливість зміцнення конкурентних позицій, нарощення виробничого потенціалу та стабілізацію фінансових результатів. Ефективне функціонування підприємства вимагає системної модернізації виробничих потужностей, оптимізації витрат, підвищення якості продукції та активізації маркетингової діяльності. У зв'язку з цим розробка проєкту з підвищення прибутковості та рентабельності є необхідною умовою забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Мета та завдання проєкту підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Напрямок проєкту	Мета	Основні завдання
Впровадження нових виробничих ліній	Збільшення обсягу продукції та зниження собівартості	Встановлення сучасного обладнання для переробки насіння та фасування готової продукції; оптимізація технологічного процесу; підвищення продуктивності праці
Модернізація устаткування	Підвищення ефективності виробництва та зменшення витрат	Заміну фізично зношеного обладнання; підвищення автоматизації процесів вибірки та фасування продукції; впровадження нових механізованих ліній
Оптимізація витрат	Зниження операційних та адміністративних витрат	Рационалізація енергоспоживання; зменшення чисельності обслуговуючого персоналу; впровадження системи контролю використання матеріалів
Просування продукції	Збільшення продажів та прибутковості	Розробка маркетингової стратегії; рекламні кампанії; стимулювання попиту через акції та лотереї; позиціонування продукції як високоякісної

Проект спрямований на комплексне вдосконалення виробничо-господарської діяльності шляхом упровадження нових технологічних рішень, модернізації устаткування, оптимізації ресурсного забезпечення та розширення ринкових можливостей. Реалізація таких заходів дозволить не лише зменшити витрати та підвищити продуктивність, але й забезпечить створення доданої вартості, що позитивно вплине на кінцеві фінансові результати.

Інноваційно-інвестиційний проект підвищення прибутку та рентабельності виробничої діяльності ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» є комплексною програмою стратегічного розвитку, спрямованою на модернізацію технологічних процесів, підвищення ефективності використання ресурсів та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку. Необхідність реалізації такого проекту зумовлена технологічним зношенням основних виробничих фондів, підвищенням енергетичних та матеріальних витрат, а також зростанням вимог до якості та конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Проект орієнтований на системне вдосконалення виробничої інфраструктури шляхом впровадження нових виробничих ліній, модернізації існуючого устаткування та оптимізації бізнес-процесів із використанням сучасних методів автоматизації. У його межах передбачається зменшення собівартості продукції за рахунок упровадження енергоощадних технологій, оптимізації витрат на обслуговування обладнання та раціоналізації використання матеріально-технічних ресурсів.

Метою проекту підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» є забезпечення стійкого зростання фінансових результатів підприємства шляхом оновлення виробничого потенціалу, оптимізації витрат та розширення ринків збуту. Досягнення цієї мети передбачає підвищення ефективності використання ресурсів, скорочення виробничих витрат та збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції.

Завдання проекту деталізують основні напрями діяльності, спрямовані на досягнення стратегічної мети. Вони включають технологічні, організаційно-

економічні та маркетингові аспекти. По-перше, важливим завданням є впровадження нових виробничих ліній, що передбачає модернізацію технологічного процесу, установлення сучасного обладнання для переробки насіння та фасування готової продукції, а також підвищення продуктивності праці. Реалізація цього напрямку дасть змогу збільшити виробничі потужності та зменшити собівартість продукції, що безпосередньо вплине на зростання рентабельності. По-друге, модернізація устаткування спрямована на підвищення ефективності виробництва та скорочення втрат. Передбачається заміна фізично зношених агрегатів, підвищення рівня автоматизації процесів вибійки та фасування продукції, а також впровадження механізованих систем контролю. Це дозволить мінімізувати простої, зменшити витрати на ремонт та забезпечити стабільну якість продукції. По-третє, значну роль відіграє оптимізація витрат, яка має на меті раціональне використання ресурсів, зниження енергоспоживання та зменшення адміністративних та операційних витрат. Важливими завданнями цього напрямку є впровадження системи контролю за використанням матеріалів та оптимізація чисельності обслуговуючого персоналу. Реалізація таких заходів дозволяє підвищити рентабельність за рахунок зменшення собівартості продукції. Окремим напрямом є просування продукції, що передбачає розробку маркетингової стратегії, активізацію рекламної діяльності, проведення акцій і програм стимулювання попиту. Правильно вибудоване позиціонування продукції як високоякісної дозволить збільшити обсяги продажів, розширити частку ринку та забезпечити стабільне зростання прибутку.

Реалізація проєкту підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» передбачає поетапне виконання комплексу взаємопов'язаних організаційних, технічних та маркетингових заходів. Кожен етап має власні цілі, інструменти та очікувані результати, що забезпечує системність і послідовність впровадження проєкту та мінімізує ризики його реалізації. Послідовність етапів, представлена в таблиці 3.2, ґрунтується на логічному переході від підготовчих аналітичних дій до безпосереднього впровадження обладнання, організаційних змін, активізації продажів та фінального оцінювання економічного ефекту.

Таблиця 3.2

**Етапи реалізації проєкту підвищення прибутку та рентабельності
ПрАТ «Вінницький ОЖК»**

Етап	Основні заходи	Очікуваний результат	Термін виконання
1. Підготовчий	Аналіз фінансового стану; підготовка проєктної документації; закупівля обладнання	Визначення техніко-економічної доцільності; затвердження бюджету	1–2 місяці
2. Впровадження обладнання	Монтаж нових виробничих ліній; заміна застарілого устаткування	Збільшення продуктивності та зниження собівартості	3–6 місяців
3. Організаційні зміни	Перепідготовка персоналу; оптимізація чисельності робітників	Ефективне управління ресурсами та персоналом	1–2 місяці
4. Виробнича експлуатація	Введення ліній у плановий режим роботи; контроль за якістю та обсягом продукції	Підвищення обсягів виробництва та чистого прибутку	6–12 місяців
5. Маркетингові заходи	Просування нової продукції на ринок; рекламні кампанії	Зростання продажів та рентабельності	3–6 місяців
6. Оцінка ефективності	Розрахунок економічних показників; аналіз окупності капіталовкладень	Визначення доцільності проєкту та планування подальших кроків	1 місяць

Підготовчий етап є фундаментом для подальшої реалізації проєкту, оскільки включає детальний аналіз фінансового стану підприємства, виявлення вузьких місць технологічного процесу та формування техніко-економічного обґрунтування. На цьому етапі здійснюється підготовка проєктної документації, визначається обсяг необхідних інвестицій та обирається постачальник обладнання. Результатом етапу є затвердження бюджету та визначення ключових параметрів проєкту, що забезпечує його фінансову прозорість і прогнозованість.

Другий етап пов'язаний безпосередньо з упровадженням обладнання, зокрема монтажем нових виробничих ліній та заміною фізично зношених агрегатів. Реалізація цього етапу дозволяє підвищити рівень автоматизації, зменшити технологічні втрати та збільшити продуктивність. З технічної точки зору, він є найбільш капіталомістким, однак саме його результати формують основу для зниження собівартості та зростання обсягів виробництва.

Третій етап – організаційні зміни – передбачає перепідготовку персоналу, оптимізацію чисельності робітників і раціоналізацію структури управління.

Ефективність нових виробничих ліній значною мірою залежить від кваліфікації персоналу, здатності працівників адаптуватися до сучасних технологічних процесів і забезпечувати необхідний рівень контролю якості. Оптимізація кадрової структури спрямована на зменшення непродуктивних витрат та підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

На етапі виробничої експлуатації відбувається введення нових ліній у плановий режим роботи, здійснюється контроль за якістю продукції, моніторинг технологічних параметрів, коригування навантаження та визначення оптимальних режимів функціонування. Цей етап завершує техніко-виробничу частину проєкту та забезпечує вихід підприємства на новий рівень виробничих потужностей, що прямо впливає на збільшення чистого доходу і чистого прибутку.

П'ятий етап передбачає реалізацію комплексу маркетингових заходів, спрямованих на просування нової або оновленої продукції на ринок. До ключових інструментів належать рекламні кампанії, участь у виставках, активізація каналів збуту та застосування програм стимулювання попиту. Зростання впізнаваності торгової марки та формування конкурентних переваг забезпечують збільшення обсягів продажів, що, у свою чергу, сприяє підвищенню рентабельності.

Завершальним є етап оцінки ефективності, який дозволяє визначити економічну доцільність реалізованих заходів. На цьому етапі здійснюється розрахунок ключових показників, таких як чистий приведений дохід (NPV), внутрішня норма дохідності (IRR), строк окупності інвестицій (PB), рентабельність капіталу та витрат. Отримані результати слугують основою для прийняття управлінських рішень щодо подальшого вдосконалення виробничих процесів, планування нових інвестиційних проєктів та підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Отже, проєкт підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» спрямований на забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства шляхом модернізації виробничого потенціалу, оптимізації витрат та активізації збутової діяльності. Визначена мета проєкту реалізується через комплекс взаємопов'язаних завдань, що охоплюють упровадження нових виробничих ліній,

оновлення устаткування, раціоналізацію ресурсного забезпечення та посилення маркетингових інструментів. Ефективність досягнення цих завдань забезпечується поетапністю реалізації проєкту, яка включає підготовчий аналіз, технічне впровадження обладнання, організаційні зміни, виробничу експлуатацію, маркетингові заходи та фінальну оцінку результативності. Послідовність етапів, їх цільова спрямованість та очікувані результати формують єдину систему заходів, здатну забезпечити скорочення витрат, підвищення продуктивності, зростання продажів і, як наслідок, зміцнення фінансових позицій підприємства.

3.2 Організаційні заходи підвищення прибутку та рентабельності в ПрАТ «Вінницький ОЖК»

У сучасних умовах підвищення ефективності виробничих підприємств, таких як ПрАТ «Вінницький ОЖК», ключову роль відіграють організаційні заходи, спрямовані на підвищення прибутку та рентабельності. Вони охоплюють комплекс змін у виробничих процесах, управлінській структурі та мотивації персоналу, що дозволяє досягти стабільного фінансового результату. Табл. 3.3 відображає основні напрями цих організаційних заходів та очікувані результати їх реалізації.

Впровадження системи контролінгу витрат і перегляд норм витрачання сировини дозволяють зменшити собівартість продукції та збільшити маржинальний прибуток. Модернізація обладнання та технологічних процесів сприяє підвищенню продуктивності, зменшенню простоїв і відмов, а також стабільній якості продукції. Раціоналізація управлінської структури дозволяє пришвидшити прийняття рішень і підвищити керованість виробництва.

Важливим фактором є впровадження системи мотивації персоналу, що підвищує залученість працівників, зменшує плинність кадрів і покращує дисципліну. Паралельно активізація маркетингової діяльності забезпечує зростання обсягів реалізації та вихід на нові сегменти ринку.

Таблиця 3.3

**Основні організаційні заходи підвищення прибутку та рентабельності
ПрАТ «Вінницький ОЖК»**

Напрямок	Зміст заходів	Очікуваний результат
Оптимізація виробничих витрат	Впровадження системи контролінгу витрат; перегляд норм витрачання сировини; запровадження енергозберігаючих технологій; зниження технологічних втрат під час переробки насіння	Скорочення собівартості продукції, зростання маржинального прибутку
Модернізація обладнання та технологічних процесів	Заміна застарілого устаткування; встановлення автоматизованих ліній пресування та рафінації; цифровий моніторинг стану обладнання; підвищення рівня механізації та автоматизації	Підвищення продуктивності праці, зменшення відмов і простоїв, стабільна якість продукції
Рационалізація управлінської структури	Перегляд функціональних обов'язків; скорочення дублюючих посад; централізація аналітичних і планових функцій; удосконалення документообігу	Підвищення керованості виробництва, прискорення ухвалення управлінських рішень
Впровадження системи мотивації персоналу	Формування КРІ для виробничих підрозділів; запровадження бонусів за зниження витрат і зростання продуктивності; навчання персоналу сучасним технологіям	Підвищення залученості працівників, зниження плинності кадрів, покращення дисципліни
Посилення маркетингової активності	Удосконалення позиціонування брендів; застосування цифрових каналів просування; участь у виставках та галузевих форумах; розвиток Private Label	Зростання обсягів реалізації, вихід у нові сегменти ринку
Удосконалення логістики та збуту	Перегляд логістичних маршрутів; оптимізація складських запасів; скорочення часу транспортування продукції; укладання договорів з новими дистриб'юторами	Скорочення логістичних витрат, підвищення оборотності запасів
Залучення інвестицій у розвиток	Підготовка інвестиційних проєктів; залучення грантів, кредитних програм або партнерських інвестицій; модернізація виробництва	Оновлення основних засобів, підвищення технічного рівня виробництва
Розвиток системи якості та сертифікації	Впровадження стандартів ISO 22000, НАССР; удосконалення контролю якості сировини; аудит виробничих ризиків	Підвищення конкурентоспроможності продукції, можливість виходу на нові ринки

Удосконалення логістики та збуту сприяє зниженню витрат та підвищенню оборотності запасів, а залучення інвестицій дозволяє оновити основні засоби та підвищити технічний рівень виробництва. Розвиток системи якості та сертифікації відкриває нові ринки та підвищує конкурентоспроможність продукції.

Для ефективного впровадження зазначених заходів необхідно оцінити організаційно-економічні передумови їх успішної реалізації. Табл. 3.4 демонструє ключові фактори, які обґрунтовують доцільність і можливість підвищення прибутку та рентабельності підприємства.

Таблиця 3.4

Організаційно-економічні передумови ефективності заходів з підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Аргумент	Суть та значення для підприємства
Фінансова доцільність модернізації	Нове обладнання забезпечує зниження енерговитрат, зменшення технологічних відходів та підвищення продуктивності, що напряду збільшує прибутковість
Необхідність адаптації до ринкової конкуренції	Наявність великих конкурентів у галузі вимагає підвищення рівня рентабельності й оптимізації бізнес-моделі
Дефіцит якісної робочої сили	Автоматизація процесів зменшує залежність від трудових ресурсів та мінімізує ризики дефіциту кваліфікованих кадрів
Зростання вимог до якості продукції	Впровадження систем контролю якості створює можливості виходу на експортні ринки та отримання преміальних цін
Потреба у зниженні собівартості	Підвищення цін на насіння та енергоресурси обумовлює необхідність системного пошуку шляхів скорочення витрат
Тенденція до цифровізації	Використання ERP-, CRM- та MES-систем підвищує прозорість витрат, ефективність планування та контроль ресурсів
Можливість розширення ринків збуту	Маркетингові заходи та диверсифікація асортименту забезпечують збільшення продажів і зниження залежності від окремих клієнтів
Підвищення конкурентоспроможності персоналу	Розвиток кадрового потенціалу підвищує гнучкість та адаптивність підприємства до технологічних змін

Фінансова доцільність модернізації підтверджує прямий вплив оновлення обладнання на зниження витрат і підвищення продуктивності. Адаптація до ринкової конкуренції та дефіцит кваліфікованої робочої сили визначають необхідність автоматизації та оптимізації процесів.

Зростання вимог до якості продукції спонукає підприємство впроваджувати системи контролю якості для виходу на експортні ринки та отримання преміальних цін. Потреба у зниженні собівартості обумовлює системний підхід до оптимізації витрат, а тенденція до цифровізації підвищує ефективність управління та прозорість ресурсів. Розширення ринків збуту і підвищення

конкурентоспроможності персоналу забезпечують стійкість підприємства та його адаптивність до технологічних змін.

Створення нових виробничих ліній і продуктів є одним із стратегічних напрямів підвищення рентабельності. Для ПрАТ «Вінницький ОЖК» реалізація проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок» передбачає комплекс організаційних заходів, які дозволяють оптимізувати витрати, розширити асортимент та збільшити ефективність збуту. Табл. 3.5 демонструє загальні напрями реалізації цього проєкту та очікувані результати.

Таблиця 3.5

Загальні напрями реалізації проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок для отримання харчової олії та кормової макухи»

Напрямок	Зміст заходів	Очікуваний результат
Оптимізація виробничих витрат	Впровадження автоматизованої системи контролю витрат, модернізація лінії пресування	Зменшення витрат на 1 грн продукції, підвищення рентабельності на 8–10%
Розширення асортименту продукції	Виробництво олії преміум-класу та кормової макухи для тварин	Зростання маржинальності, вихід на нові сегменти ринку
Посилення маркетингової активності	Запуск бренду «VinOil», реклама в соцмережах, участь у галузевих виставках	Підвищення впізнаваності бренду, збільшення обсягів продажу на 15%
Розвиток експортної діяльності	Вихід на ринки Польщі, Німеччини, Чехії; сертифікація продукції	Диверсифікація збуту, зменшення ризику залежності від внутрішнього ринку
Цифровізація виробничого обліку	ERP/CRM-система для обліку сировини, відстеження виробництва	Підвищення швидкості прийняття рішень, прозорість витрат
Підвищення кваліфікації персоналу	Курси підвищення кваліфікації, тренінги з управління	Підвищення ефективності праці, зниження плинності кадрів
Залучення інвестицій у технічне переоснащення	Придбання сучасних пресів та сепараторів, часткове фінансування через гранти	Підвищення продуктивності, зниження енерговитрат

Оптимізація виробничих витрат через автоматизовану систему контролю і модернізацію лінії пресування дозволяє зменшити витрати на одиницю продукції та підвищити рентабельність. Розширення асортименту продукції виходить на сегменти преміум-класу і B2B-ринку, що підвищує маржинальність та забезпечує нові джерела доходу. Активізація маркетингової діяльності, запуск бренду «VinOil» та просування у цифрових каналах підвищує впізнаваність і збільшує продажі. Розвиток експортної діяльності та сертифікація продукції сприяють

диверсифікації збуту та зниженню ризику залежності від внутрішнього ринку. Цифровізація обліку дозволяє оперативно контролювати виробництво і приймати управлінські рішення, а підвищення кваліфікації персоналу знижує плинність і підвищує продуктивність. Інвестиції у технічне переоснащення сприяють підвищенню продуктивності та енергоефективності.

Розширення асортименту та підвищення доданої вартості є пріоритетними напрямками для підвищення конкурентоспроможності та прибутковості. Табл. 3.6 відображає основні аргументи обґрунтування цього пріоритету.

Таблиця 3.6

Обґрунтування пріоритетності напряму розширення асортименту та підвищення доданої вартості в ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Аргумент	Суть і значення для ПрАТ «Вінницький ОЖК»
Фінансово-економічна доцільність	Виготовлення олії з виноградних кісточок та кормової макухи забезпечує високу маржинальність і компенсує підвищення витрат на сировину
Адаптація до ринкових тенденцій	Споживачі дедалі більше обирають натуральні та органічні продукти харчування
Зниження залежності від внутрішнього ринку	Продукція з високою доданою вартістю менш чутлива до коливань цін на виноград
Посилення бренду	Розширення асортименту дозволяє розвивати бренд «VinOil» та залучати лояльних клієнтів
Гнучке ціноутворення	Преміальна продукція дозволяє встановлювати конкурентну ціну без прямого впливу витрат
Можливість B2B-партнерств	Продаж кормової макухи фермерам та виробникам кормів
Внутрішня готовність	Наявність сучасного обладнання та логістики дозволяє швидко масштабувати виробництво
Соціальна та екологічна відповідальність	Використання відходів виноградарства, зменшення забруднення та вторинне використання побічних продуктів
Стимулювання інновацій	Необхідність нових технологічних рішень активізує інноваційну діяльність підприємства

Фінансово-економічна доцільність полягає у високій маржинальності продукції з виноградних вичавок та кормової макухи, що компенсує зростання витрат на сировину. Адаптація до ринкових тенденцій дозволяє задовольняти зростаючий попит на натуральні та органічні продукти. Зниження залежності від внутрішнього ринку та розширення бренду «VinOil» забезпечують стабільність збуту та лояльність клієнтів. Преміальна продукція дозволяє гнучко формувати ціни, а B2B-партнерства забезпечують стабільний попит. Наявність сучасного

обладнання та логістики дозволяє швидко масштабувати виробництво, водночас соціальна та екологічна відповідальність створює позитивний імідж. Інноваційна діяльність стимулює розвиток нових технологій і підвищує загальну ефективність підприємства.

Цільова аудиторія та канали збуту продукції є важливим аспектом комерційної стратегії. Табл. 3.7–3.8 детально описують сегментацію споживачів та основні канали реалізації харчової олії та кормової макухи.

Таблиця 3.7

Цільова аудиторія харчової олії та кормової макухи від ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Сегмент	Характеристика	Потреби	Приклади використання
Кінцеві споживачі	Люди, які обирають здорове харчування	Натуральність, органічність, якість	Використання олії в кулінарії
Фермери	Тваринники та господарства	Якісний корм для тварин	Використання макухи як корм
Харчові виробники	Виробники соусів, кондитерських виробів	Стабільна поставка, натуральна сировина	Додавки до продуктів
Еко-магазини	Роздрібні мережі натуральних продуктів	Сертифікована продукція, обмежені партії	Продаж кінцевим споживачам
Експортні партнери	Інтернаціональні дистриб'ютори	Сертифікована продукція, стандарти ЄС	Продаж на зовнішніх ринках

Визначення сегментів споживачів дозволяє більш ефективно планувати маркетингові та збутові заходи. Кінцеві споживачі орієнтовані на здорове харчування і натуральні продукти, фермери потребують якісного корму для тварин, а харчові виробники – стабільної поставки сировини. Еко-магазини та експортні партнери забезпечують розширення ринків збуту і підвищення впізнаваності бренду.

Таблиця 3.8

Основні канали збуту харчової олії та кормової макухи від ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Канал збуту	Інструменти реалізації	Переваги	Ризики та обмеження
Інтернет-магазин	Платформа на сайті підприємства	Контроль над ціною та маркетингом	Витрати на рекламу та ІТ-підтримку
Соціальні мережі	Facebook, Instagram, TikTok	Прямий контакт із споживачем	Залежність від алгоритмів, конкуренція
Роздрібні магазини	Еко-магазини, супермаркети	Фізична присутність, довіра	Високі закупівельні вимоги

Продовження таблиці 3.8

B2B-контракти	Прямі договори з фермерами та виробниками	Стабільні обсяги збуту	Високі вимоги до обсягів та сертифікації
Дистриб'ютори	Оптові закупівлі	Широке охоплення	Зниження маржі, залежність від посередника
Експорт	Продаж через міжнародних партнерів	Розширення ринку, валютна виручка	Логістика, сертифікація, конкуренція

Розподіл збутових каналів на інтернет-магазин, соціальні мережі, роздрібні магазини, B2B-контракти, дистриб'юторів та експорт дозволяє максимально охопити цільові ринки. Використання цифрових платформ забезпечує прямий контакт зі споживачами і контроль маркетингових заходів. Роздрібні та B2B-канали дозволяють стабілізувати обсяги продажу, а експорт відкриває нові ринки та валютні надходження. Водночас кожен канал має власні ризики, які потребують управлінського контролю і стратегічного планування.

Отже, проведений аналіз організаційних заходів ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє, що комплексна стратегія підвищення прибутку та рентабельності базується на одночасному впровадженні оптимізації виробничих процесів, модернізації обладнання, вдосконаленні управлінської структури, мотивації персоналу та активізації маркетингової діяльності. Реалізація проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок» дозволяє значно знизити собівартість продукції, підвищити маржинальність і розширити асортимент, виходячи на нові ринки та сегменти споживачів. Інвестиції в цифровізацію виробничого обліку, підвищення кваліфікації персоналу та залучення інвестицій сприяють зростанню продуктивності та ефективності управлінських рішень. Водночас розвиток системи якості, диверсифікація збуту та орієнтація на преміальні продукти зміцнюють конкурентні позиції підприємства, забезпечують стабільність доходів і створюють передумови для сталого довгострокового розвитку. Загалом, узгоджене поєднання організаційних, технологічних та маркетингових заходів формує комплексну платформу підвищення фінансової ефективності підприємства.

3.3 Оцінка ефективності проєкту: економічний, соціальний та екологічний ефект ПрАТ «Вінницький ОЖК»

В умовах реалізації проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок для отримання харчової олії та кормової макухи» ключовим завданням є визначення необхідного капіталу для придбання та монтажу обладнання. Табл. 3.9 демонструє структуру інвестиційних витрат за основними видами технологічного устаткування, включно з транспортними та монтажними витратами.

Таблиця 3.9

«Розрахунок інвестицій по устаткуванню для реалізації проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок для отримання харчової олії та кормової макухи»

№ з/п	Найменування устаткування	Марка (виробник)	Кількість одиниць	Ціна, грн	Вартість, грн
1	2	3	4	5	6
1	Силос	VINTECH	2	60000	120000
2	Похилий конвеєр	-	1	48000	48000
3	Приймальний бункер	ВД-25/60	2	20000	40000
4	Елеватор «Гусина шия»	P10-KT3-Є	1	31000	31000
5	Пневмосепаратор	ПС-2	1	32000	32000
6	Проміжний бункер	ОГМ-2,0	1	23000	23000
7	Гвинтовий конвеєр	КЛ-500	1	37000	37000
8	Бункер для сміття	-	1	13000	13000
9	Барабанна сушарка	УХЛ	1	850000	850000
10	Бак для сольового розчину	BTR-30	2	16000	32000
11	Розколювальна машина	МКО-04-130	3	260000	780000
12	Тихохідна норія	Н-3 Т	1	42000	42000
13	Гідросортувальна машина	PZSF	1	260000	260000
14	Вальцювий верстат	СВ3-500	1	230000	230000
15	Шнековий інактиватор	ІН-25	1	52000	52000
16	Чанна жаровня	ПЖ-9	1	260000	260000
17	Форпрес	МПЗ-220	2	720000	1440000
18	Експеллер	МПЗ-220	1	830000	830000
19	Бак для макухи	PROM	1	13000	13000
20	Фільтр-прес	ФП-450	1	560000	560000
	Всього				7552000
	Транспортні витрати (5%)				377600
	Витрати на монтажні роботи (5%)				377600
	Інші витрати (10%)				755200

Продовження таблиці 3.9

	Первісна вартість устаткування				9062400
--	--------------------------------	--	--	--	---------

Аналіз структури інвестицій у виробниче обладнання показує, що найбільшу частку становлять технологічні комплекси, призначені для пресування та обробки макухи. Включення транспортних витрат (5%), монтажних робіт (5%) та інших витрат (10%) забезпечує реалістичне відображення загальної потреби в капіталі, яка становить 9062400 грн. Такий розподіл інвестицій дозволяє оцінити економічну доцільність проєкту та планувати фінансові ресурси підприємства.

Інвестиції в будівлі є ключовим елементом формування матеріально-технічної бази виробничої лінії. Вони забезпечують розміщення технологічного устаткування, організацію виробничого процесу та створення умов для ефективної роботи персоналу. У табл. 3.10 наведено розподіл інвестицій за типами будівель, які передбачені для реалізації проєкту.

Таблиця 3.10

Розрахунок інвестицій у будівлі для реалізації проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вищавок для отримання харчової олії та кормової макухи»

№ з/п	Найменування будівлі	Тип будівлі	Кількість одиниць	Ціна, грн	Вартість, грн
1	Виробничий корпус	Металоконструкція	1	4000000	4000000
2	Адміністративно-побутова будівля	Цегляна будівля	1	2250000	2250000
Всього					6250000

Загальна вартість інвестицій у будівлі становить 6250000 грн. До складу будівель входить виробничий корпус у вигляді металоконструкції вартістю 4000000 грн, який призначений для розміщення технологічної лінії та забезпечення безперебійного виробничого циклу. Також врахована адміністративно-побутова будівля з цегли вартістю 2250000 грн, де розташовуються офіси, кімнати персоналу та допоміжні приміщення. Такий розподіл дозволяє забезпечити функціональне зонування виробничого майданчика та оптимізувати витрати на будівництво й експлуатацію.

Інженерні комунікації становлять невід’ємну частину матеріально-технічної бази виробничих підприємств. Вони забезпечують безперебійну роботу обладнання, підтримання технологічних параметрів і комфортні умови для персоналу. В табл. 2.11 представлені види комунікацій та відповідні інвестиційні витрати.

Таблиця 3.11

Розрахунок інвестицій в інженерні комунікації для реалізації проєкту
«Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок для отримання харчової олії та кормової макухи»

№ з/п	Найменування комунікацій	Вид комунікацій	Кількість одиниць	Ціна, грн	Вартість, грн
1	Електропостачання	Кабельні мережі та підстанції	1	400000	400000
2	Водопостачання та каналізація	Трубопроводи, насоси	1	350000	350000
3	Опалення та вентиляція	Котельня, повітропроводи	1	250000	250000
Всього					1000000

Сумарна вартість інвестицій в інженерні комунікації складає 1000000 грн. На електропостачання, що включає кабельні мережі та підстанції, виділено 400000 грн, що забезпечує стабільну подачу електроенергії для обладнання виробничої лінії. Водопостачання та каналізація, що реалізуються через трубопроводи та насоси, потребують 350000 грн, що гарантує технологічні потреби та санітарні вимоги. Опалення та вентиляція, включаючи котельню та повітропроводи, оцінені у 250000 грн і забезпечують підтримання оптимальних мікрокліматичних умов у виробничих і адміністративних приміщеннях. Такий комплекс інженерних комунікацій дозволяє організувати ефективну та безпечну роботу підприємства.

До інших основних засобів належать предмети, що забезпечують організацію виробничого та адміністративного процесу, а також підвищують продуктивність праці персоналу. В табл. 2.12 наведено їх склад, кількість та вартість.

Таблиця 3.12

Розрахунок інвестицій в інші основні засоби для реалізації проєкту
«Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок для отримання харчової олії та кормової макухи»

Продовження талиці 3.12

№ з/п	Найменування	Вид основних засобів	Кількість одиниць	Ціна, грн	Вартість, грн
1	Меблі офісні та виробничі	Стільці, столи, стелажі	1	100000	100000
2	Комп'ютерна техніка	ПК, сервери, периферія	1	150000	150000
3	Інвентар та інструменти	Ручний та електроінструмент	1	100000	100000
Всього					350000

Загальна вартість інших основних засобів становить 350000 грн. До них належать меблі офісні та виробничі (стілці, столи, стелажі) вартістю 100000 грн, що забезпечують комфортні умови роботи для персоналу та зберігання документації. Комп'ютерна техніка, включаючи ПК, сервери та периферійне обладнання, оцінена у 150000 грн і забезпечує обробку інформації, контроль технологічних процесів та ведення документації. Інвентар та інструменти (ручний та електроінструмент) вартістю 100000 грн застосовуються для обслуговування виробничої лінії та виконання допоміжних операцій.

Планова виробнича програма у натуральному виразі відображає прогнозовані обсяги продукції, які підприємство може випускати за умов реалізації проєкту. Табл. 3.13 демонструє добовий та річний обсяги виробництва основної та побічної продукції.

Таблиця 3.13

Планова виробнича програма проєкту в натуральному виразі

Продукція	Добовий обсяг виробленої продукції, тонн	Річний обсяг виробленої продукції (фонд робочого часу 100 діб), тонн
Олія з виноградних вичавок	0,620	62,0
Побічна продукція (макуха)	0,450	45,0

За розрахунками, добовий обсяг виробництва олії з виноградних вичавок становить 0,62 т, що відповідає річному обсягу 62 тонни. Побічна продукція – макуха – формує додатковий ресурс у кількості 45 тонн на рік. Ці показники дозволяють оцінити потенціал лінії щодо максимального використання сировини

та визначити основні потреби у матеріалах, енергії та робочій силі для досягнення планових результатів.

Вартісне відображення планового виробництва дозволяє оцінити потенційний дохід від реалізації продукції та визначити рентабельність проєкту. Табл. 3.14 показує очікувану вартість виробленої продукції на основі планової ціни без ПДВ.

Таблиця 3.14

Планова виробнича програма проєкту у вартісному виразі

Продукція	Річний обсяг виробленої продукції, т	Планова ціна продукції (без ПДВ), грн	Обсяг виробленої продукції, тис. грн
Олія з виноградних вичавок	62,0	540	33480
Побічна продукція (макуха)	45,0	18	810
Разом			34290

Згідно з розрахунками, річний обсяг реалізації олії становить 33480 тис. грн, а побічної продукції – 810 тис. грн, що в сумі забезпечує 34290 тис. грн доходу. Такий розподіл доходу підкреслює значення виробництва високододаної продукції для підвищення фінансових результатів підприємства та забезпечує основу для подальших розрахунків собівартості і ефективності інвестицій.

Оцінка витрат на сировину та матеріали є фундаментальною складовою економічної оцінки проєкту. Табл. 3.15 відображає обсяг витрат на основну сировину – виноградні вичавки – та допоміжні матеріали.

Таблиця 3.15

Розрахунок вартості сировини та матеріалів

Найменування сировини та матеріалів	Витрати на 1 добу, тонн	Загальні річні витрати, тонн	Середня ціна за 1 тону, тис. грн	Вартість, тис. грн
Виноградні вичавки	5,0	500	20	10000
Додаткові матеріали (тари, розчинники)	0,2	20	15	300
Разом				10300

Річні витрати на сировину становлять 10000 тис. грн, додаткові матеріали – 300 тис. грн, що у сумі формує 10300 тис. грн. Така структура витрат демонструє

значну матеріаломісткість виробництва та підкреслює необхідність оптимізації закупівель і використання ресурсів для підвищення рентабельності.

Амортизаційні відрахування відображають фінансову складову зносу основних засобів та їх вплив на собівартість продукції. Табл. 3.16 демонструє, як розподіляються витрати на амортизацію обладнання, будівель та інженерних комунікацій.

Таблиця 3.16

Розрахунок амортизаційних відрахувань

Основні засоби	Вартість, тис. грн	Термін використання, років	Норма амортизації, %	Річні амортизаційні відрахування, тис. грн
Обладнання	9062,4	5	20	1812,48
Будівлі	6250	20	5	312,5
Інженерні комунікації	1000	20	5	50
Інші основні засоби	350	12	8,33	29,16
Разом	16662,4			2203,14

Проведемо розрахунок амортизаційних відрахувань за методикою рівномірного списання (прямолінійний метод). Формула для річних амортизаційних відрахувань:

$$\text{Річні відрахування} = \text{Вартість основних засобів} \cdot \text{Норма амортизації} / 100\%$$

Розрахунок по кожному виду основних засобів:

1. Розрахунок амортизації для обладнання:

- Вартість: 9062,4 тис. грн
- Термін служби: 5 років. Звідси: норма амортизації = $100\% / 5 = 20\%$
- Річні відрахування: $9062,4 \cdot 20\% = 1812,48$ тис. грн.

2. Розрахунок амортизації для будівлі:

- Вартість: 6250 тис. грн
- Термін служби: 20 років. Звідси: $100\% / 20 = 5\%$
- Річні відрахування: $6250 \cdot 5\% = 312,5$ тис. грн.

3. Розрахунок амортизації для інженерних комунікацій:

- Вартість: 1000 тис. грн

- Термін служби: 20 років. Звідси: 5 %
 - Річні відрахування: $1000 * 5 \% = 50$ тис. грн
4. Розрахунок амортизації для інших основних засобів:
- Вартість: 350 тис. грн
 - Термін служби: 12 років. Звідси: $100 \% / 12 \approx 8,33 \%$
 - Річні відрахування: $350 * 8,33 \% = 29,16$ тис. грн
- Разом: $1812,48 + 312,5 + 50 + 29,16 = 2203,14$ тис. грн

Річні відрахування становлять 2203,14 тис. грн, причому найбільша частка – обладнання (1812,48 тис. грн). Це дозволяє забезпечити фінансування оновлення устаткування та підтримку його працездатності протягом терміну служби, що є критичною умовою підтримання ефективності виробничої лінії.

Оцінка витрат на оплату праці основних працівників є ключовим елементом економічного моделювання. Табл. 3.17 відображає чисельність персоналу, тарифні ставки та фонди оплати праці.

Таблиця 3.17

Розрахунок фонду оплати праці основних виробничих працівників

Показник	Чисельність персоналу (середньооблікова), осіб	Годинна тарифна ставка, грн	Фонд робочого часу, годин	Фонд оплати праці, тис. грн
Робітники 3 розряду	2	62	1820	225,7
Робітники 4 розряду	3	70	1820	382,2
Робітники 5 розряду	4	80	1820	582,4
Основна заробітна плата				1190,3
Додаткова заробітна плата (15% від основної)				178,5
Премії та доплати (20% від основної)				238,1
Загальний фонд оплати праці				1606,9

Загальний фонд оплати праці складає 1606,9 тис. грн, включно з додатковою оплатою та преміями. Ці дані дозволяють оцінити трудомісткість виробництва, розрахувати собівартість продукції та визначити потенційну рентабельність проекту, враховуючи вплив заробітної плати на загальні витрати.

Раціональна чисельність працівників впливає на продуктивність і ефективність роботи підприємства. Табл. 3.18 демонструє розподіл працівників за категоріями та їх питомою вагою у структурі персоналу.

Таблиця 3.18

Розрахунок чисельності працівників підприємства

Категорії працівників	Питома вага ,%	Чисельність, осіб
Робітники	78	9
Керівники, спеціалісти та службовці	22	3
Всього	100	12

Всього планується 12 осіб, з яких 78% – робітники, а 22% – керівники та спеціалісти. Такий склад забезпечує ефективне управління виробництвом та підтримку технологічного процесу, мінімізуючи надмірні витрати на персонал.

Витрати на допоміжний персонал і керівництво формують значну частку загального фонду оплати праці. Табл. 3.19 показує середню заробітну плату та загальні витрати на утримання цього персоналу.

Таблиця 3.19

Розрахунок фонду оплати праці допоміжних робітників, керівників, спеціалістів та службовців

Персонал	Чис-ть персоналу, осіб	Середня місячна заробітна плата, грн	Фонд оплати праці, тис. грн
Допоміжні працівники	3	17500	525
Керівники, спеціалісти та службовці	3	26000	780
Разом			1305

Загальний фонд оплати праці допоміжних працівників та керівників становить 1305 тис. грн. Це дає можливість оцінити повну трудову складову проекту та спланувати економічні ресурси для підтримки нормальної роботи виробничої лінії.

Відрахування на соціальні заходи є обов'язковим елементом витрат підприємства та впливають на собівартість продукції. Табл. 3.20 демонструє відрахування у розмірі 22% від фонду оплати праці для різних категорій персоналу.

Таблиця 3.20

Розрахунок відрахувань на соціальні заходи

Категорія працівників	Загальний фонд оплати праці, тис. грн	Відрахування на соціальні заходи (22% від фонду), тис. грн
Основні виробничі робітники	1606,9	353,5
Допоміжні робітники	525	115,5
Керівники, спеціалісти, службовці	780	171,6
Разом	2911,9	640,6

Сумарно відрахування становлять 640,6 тис. грн, що включає внески для основних виробничих працівників, допоміжного персоналу та керівників. Таке планування дозволяє забезпечити соціальні гарантії працівників та дотримання законодавчих норм, не знижуючи при цьому ефективність проєкту.

Енергетичні витрати є критичною статтею виробничих витрат, що безпосередньо впливає на собівартість продукції. Табл. 3.21 відображає планові витрати електроенергії та води.

Таблиця 3.21

Розрахунок витрат на енергоресурси

Найменування	Потреба на годину	Річне споживання	Ціна одиниці, грн	Вартість, тис. грн
Електроенергія, кВт/год	220	264000	3,60	950,4
Вода, м3	7,0	8400	23,50	197,4
Разом				1147,8

Загальна вартість енергоресурсів становить 1147,8 тис. грн, причому більшу частину займає електроенергія (950,4 тис. грн). Контроль над споживанням енергоресурсів та впровадження енергозберігаючих технологій дозволяє знизити собівартість та підвищити економічну ефективність проєкту.

Повна собівартість продукції визначає економічну ефективність виробництва. Табл. 3.22 інтегрує всі основні статті витрат: матеріали, оплату праці, соціальні відрахування, амортизацію та інші операційні витрати.

Таблиця 3.22

Розрахунок повної собівартості виробництва продукції

Стаття витрат	Сума, тис. грн
Матеріальні витрати (в т.ч. витрати на сировину та енергоресурси)	10300 + 1147,8 = 11447,8
Оплата праці основних та допоміжних працівників	1606,9 + 1305 = 2911,9
Відрахування на соціальні заходи (єдиний соціальний внесок)	640,6
Амортизаційні відрахування	2203,14
Інші операційні витрати (управлінські та адміністративні)	1000
Разом	18502,44

Інші операційні витрати визначені на основі середньогалузових нормативів та включають витрати на управління, обслуговування та адміністративні потреби підприємства. Прибуток підприємства визначається за формулою:

$$\Pi = \text{ОП} - \text{С} \quad (3.1)$$

де ОП – обсяг виробленої та реалізованої продукції у вартісному виразі, тис. грн;

С – повна собівартість виробленої продукції, тис. грн.

$$\Pi = 34290 - 18502,44 = 15787,56 \text{ тис. грн.}$$

Чистий прибуток з урахуванням податку на прибуток 18%:

$$\text{ЧП} = \Pi - \Pi * 0,18 \quad (3.2)$$

$$\text{ЧП} = 15787,56 - 15787,56 * 0,18 = 12939,59 \text{ тис. грн.}$$

Планова рентабельність виробництва:

$$\text{Р}_{\text{пр}} = \Pi / \text{С} * 100\% \quad (3.3)$$

$$\text{Р}_{\text{пр}} = 15787,56 / 18502,44 * 100\% \approx 85,3\%.$$

Планова рентабельність продажів:

$$\text{Р}_{\text{пж}} = \Pi / \text{ОВ} * 100\% \quad (3.4)$$

$$\text{Р}_{\text{пж}} = 15787,56 / 34290 * 100\% \approx 46,0\%.$$

Витрати на 1 грн продукції:

$$\text{В1} = \text{С} / \text{ОП} \quad (3.5)$$

$$\text{В1} = 18502,44 / 34290 \approx 0,54 \text{ грн / грн.}$$

Значення показників свідчать про високий плановий рівень прибутковості та ефективності виробництва продукції.

Інвестиційні витрати включають витрати на створення основних засобів та виробничих запасів. Плановий розмір інвестицій в оборотні кошти:

$$I_{ок} = PP / K_{об} \quad (3.6)$$

$$I_{ок} = 34290 / 8 \approx 4286,25 \text{ тис. грн.}$$

Загальна величина інвестиційних витрат:

$$I_{заг} = 9062,4 + 6250 + 1000 + 350 + 4286,25 \approx 20948,65 \text{ тис. грн.}$$

Строк окупності інвестицій без дисконтування:

$$T = I_{заг} / ЧП \quad (3.7)$$

$$T = 20948,65 / 12939,59 \approx 1,62 \text{ року.}$$

Проведений розрахунок демонструє економічну доцільність проекту, високу планову рентабельність та короткий строк окупності інвестицій, що підтверджує його інвестиційну привабливість.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту здійснюється за допомогою ключових фінансових показників: чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої норми доходності (IRR), індексу доходності (PI) та терміну окупності (табл. 3.23).

Таблиця 3.23

Розрахунок показників ефективності та інвестиційної привабливості проекту

Показник	Роки					Разом
	0	1	2	3	4	
Іу, сума інвестованих у проект коштів, усього, тис. грн	20948,65					20948,65
Середньозважена вартість капіталу (ставка дисконтування), %	18					
Дисконтний множник	1,000	0,847	0,718	0,609	0,516	
ЧП, чиста (приведена) вартість інвестованих у проект коштів, тис. грн	20948,65					20948,65
Приріст чистого прибутку від проекту, тис. грн		12939,59	12939,59	12939,59	12939,59	
Приріст амортизації в результаті реалізації проекту, тис. грн		2203,14	2203,14	2203,14	2203,14	

Продовження таблиці 3.23

Грошовий потік від проєкту, тис. грн		15142,73	15142,73	15142,73	15142,73	
Дисконтований грошовий потік у році, тис. грн		12827,0	10886,2	9227,9	7814,3	40755,4
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком, тис. грн		12827,0	23713,2	32941,1	40755,4	
Дисконтований приріст чистого прибутку, тис. грн		10771,0	9145,9	7744,0	6560,3	34121,2
Чистий приведений дохід, тис. грн	NPV = 40755,4 – 20948,65					19806,8
Внутрішня норма доходності, %	IRR (функція Excel)					38
Індекс доходності	PI = 40755,4 / 20948,65					1,94
Термін окупності інвестицій (дисконтований), років	PPdisc = $2 + \frac{20948,65 - 23713,2}{9227,9}$					1,7
Рентабельність інвестицій, %	ROI = $\frac{34121,2}{20948,65/4} * 100\%$					65,0

Розрахунок показників ефективності та інвестиційної привабливості проєкту дозволяє комплексно оцінити здатність інвестицій забезпечити приріст капіталу, генерувати стабільні грошові потоки та окупитися у визначені терміни. У першому етапі оцінки встановлено загальну суму інвестиційних витрат, які формують нульовий період (t) проєкту. До складу інвестицій включено витрати на придбання та встановлення основних засобів, створення виробничої інфраструктури та фінансування оборотних активів. Загальна величина інвестованих коштів становить 20948,65 тис. грн, що відображено у відповідному рядку таблиці.

У процесі дисконтування застосовано середньозважену вартість капіталу (WACC), яка визначає альтернативну вартість використання фінансових ресурсів. Значення ставки дисконту встановлено на рівні 18%, що відповідає середньому ринковому рівню доходності капіталу у переробній галузі та враховує ризики реалізації інвестиційного проєкту. На основі цієї ставки розраховано дисконтні множники для кожного року експлуатації об'єкта, що дозволило привести майбутні грошові надходження до теперішньої вартості. Значення дисконтних множників зменшуються в динаміці від 0,847 у першому році до 0,516 у четвертому, що відображає ефект знецінення майбутніх доходів.

Наступним етапом є розрахунок грошових потоків, які формуються за рахунок приросту чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Річний приріст чистого прибутку становить 12939,59 тис. грн, а приріст амортизації – 2203,14 тис. грн, що забезпечує стабільний грошовий потік у сумі 15 142,73 тис. грн щорічно. Ці дані свідчать про здатність проєкту забезпечувати стійку ліквідність і покривати витрати інвестора у короткостроковому періоді. Застосування дисконтних множників дає можливість одержати дисконтовані грошові потоки, значення яких у перший рік становить 12827,0 тис. грн, а в четвертий – 7814,3 тис. грн. Сукупна теперішня вартість грошових потоків за весь період становить 40755,4 тис. грн.

Важливим узагальнюючим показником є чистий приведений дохід (NPV), який свідчить про абсолютний приріст вартості капіталу інвестора. Результати розрахунку демонструють позитивне значення NPV у розмірі 19806,8 тис. грн, що підтверджує економічну доцільність реалізації проєкту. Додатково оцінено внутрішню норму доходності (IRR), яка становить 38%, що майже удвічі перевищує ставку дисконтування. Це означає, що інвестиція генерує дохідність, значно більшу за мінімально прийнятну, що підвищує її привабливість для інвесторів.

Показник індексу доходності (PI) характеризує відносну ефективність інвестицій. У даному випадку $PI = 1,94$, що свідчить про отримання майже двох гривень теперішньої вартості доходів на кожную вкладену гривню інвестиційних ресурсів. Розрахунок дисконтованого терміну окупності демонструє, що інвестиції повертаються за 1,7 року, що є надзвичайно коротким строком для проєктів переробної промисловості. Це ще раз підтверджує високий рівень фінансової стійкості проєкту та прийнятні ризики для інвестора.

Додатковим елементом оцінки є рентабельність інвестицій (ROI), яка показує ефективність використання вкладеного капіталу. Розраховане значення ROI становить 65,0%, що перевищує середньогалузеві показники та свідчить про високий рівень прибутковості. Сукупність проведених розрахунків дозволяє зробити висновок, що проєкт виробництва олії з виноградних вичавок є економічно

ефективним, фінансово стійким та інвестиційно привабливим, а його реалізація забезпечить суттєве збільшення капіталу інвестора та швидке повернення вкладених коштів.

Табл. 3.24 підсумовує ключові техніко-економічні та фінансові показники проєкту, включаючи плановий обсяг переробки сировини, виробництво продукції, собівартість, чисельність персоналу та рентабельність.

Таблиця 3.24

Основні техніко-економічні та фінансові показники проєкту

№	Показник	Значення
1	2	3
1	Плановий обсяг переробки сировини (виноградні вичавки), тонн	500
2	Обсяг виробленої цільової продукції (олія), тонн	62,0
3	Загальний обсяг виробленої продукції, тис. грн	34290
4	Собівартість продукції, тис. грн, у тому числі:	14450,04
	матеріальні витрати	10300
	витрати на оплату праці	2911,9
	відрахування на соціальні заходи	640,6
	амортизація	2203,14
	інші витрати (5% від матеріальних)	515,0
5	Планова чисельність персоналу, осіб	12
6	Середня планова оплата праці, грн/міс	20700
7	Продуктивність праці, тис. грн/ос.	2857,5
8	Прибуток, тис. грн	19839,96
9	Чистий прибуток (податок 18%), тис. грн	16288,8
10	Інвестиційні витрати, тис. грн, у тому числі:	19977,1
	основні засоби	16662,4
	оборотні кошти	3314,7
11	Витрати на 1 грн продукції, грн	0,42
12	Рентабельність продукції, %	138
13	Термін окупності інвестицій, років	1,23
14	Рентабельність інвестицій, %	81,5

Планові техніко-економічні та фінансові показники проєкту відображають комплексну оцінку виробничого потенціалу міні-лінії з переробки виноградних вичавок та виробництва олії. Важливим базовим параметром є обсяг переробки сировини, який становить 500 тонн на рік. На основі усереднених норм виходу цільової продукції визначено, що з цього обсягу може бути отримано 62 тонни виноградної олії. Такий рівень виходу відповідає типовим показникам

ефективності переробки вторинної виноградної сировини і свідчить про раціональність обраної технології.

Загальний обсяг виробленої продукції в грошовому вимірі становить 34 290 тис. грн, що дозволяє оцінити масштаб комерційного потенціалу проєкту. Формування собівартості продукції включає матеріальні витрати (10300 тис. грн), витрати на оплату праці (2911,9 тис. грн), соціальні відрахування (640,6 тис. грн), амортизаційні нарахування (2203,14 тис. грн) та інші витрати (5% від матеріальних), що разом формують загальну суму 14450,04 тис. грн. Така структура витрат відповідає ресурсомісткості галузі та враховує як матеріальну, так і трудову складові технологічного процесу.

Запланована чисельність персоналу становить 12 осіб, що відображає достатній рівень трудового забезпечення лінії. Середня планова заробітна плата встановлюється на рівні 20700 грн на місяць, що відповідає середньому рівню оплати праці у переробному секторі. Продуктивність праці при цьому досягає 2857,5 тис. грн на одного працівника, що свідчить про високу інтенсивність використання трудових ресурсів та значний економічний результат на одиницю персоналу.

Економічна ефективність проєкту підтверджується рівнем прибутковості. Валовий прибуток становить 19839,96 тис. грн, а чистий прибуток (після сплати податку на прибуток за ставкою 18 %) – 16288,8 тис. грн. Такий обсяг прибутку забезпечує високу рентабельність продукції на рівні 138%, що свідчить про значну маржинальність бізнес-моделі та стійку конкурентоспроможність у межах ринку спеціалізованої рослинної олії.

Сукупні інвестиційні витрати оцінюються у 19977,1 тис. грн, з яких 16662,4 тис. грн спрямовується на формування основних засобів, а 3314,7 тис. грн – на поповнення оборотного капіталу. Це забезпечує комплексне фінансування як матеріально-технічної бази, так і поточної діяльності. Витрати на 1 грн продукції становлять лише 0,42 грн, що свідчить про високий рівень економічної ефективності виробництва.

Ключовим узагальнюючим показником є термін окупності інвестицій, який становить 1,23 року. Такий рівень свідчить про надзвичайно швидке повернення вкладеного капіталу, що є типовим лише для високорентабельних інвестиційних проєктів з коротким виробничим циклом. Додатково розрахована рентабельність інвестицій на рівні 81,5 %, що підтверджує значний інвестиційний потенціал та високий рівень привабливості проєкту з точки зору інвестора.

Для порівняльного аналізу ефективності реалізації проєкту важливо оцінити базові показники діяльності підприємства. Табл. 3.25 демонструє вплив проєкту на виробничі потужності, доходи, витрати та рентабельність. Аналіз основних техніко-економічних показників ПрАТ «Вінницький ОЖК» у порівнянні зі значеннями проєктного сценарію дає змогу оцінити ефективність функціонування діючого підприємства та потенціал нового інвестиційного проєкту з виробництва виноградної олії. Зіставлення показників демонструє суттєве зменшення масштабів виробничої діяльності у проєкті порівняно з потужностями ПрАТ «Вінницький ОЖК», що є природним наслідком переходу від масового промислового виробництва до нішевого високорентабельного продукту.

Таблиця 3.25

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності
ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Показник	Звітний рік (2024)	Проект	Відхилення	
			Абс.	Відн., %
1. Середньорічна виробнича потужність, тис. тонн	3549092	3583382	34290	0,97
2. Фактичний обсяг переробки сировини, тис. тонн	759509	760209	700	0,09
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,214	0,223	0,009	4,21
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ), тис. грн				
у діючих цінах	759509	793799	34290	4,51
у порівняних цінах	728324	762614	34290	4,71
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ), тис. грн	759509	793799	34290	4,51

Продовження таблиці 3.25

6. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	3222141	3238803	16662	0,52
7. Фондовіддача, грн/грн	0,236	0,245	0,009	3,81
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	326951	330266	3315	1,01
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, об.	2,32	2,40	0,08	3,45
10. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	691	703	12	1,74
11. Продуктивність праці, тис. грн/ос.	1099,2	1129,2	30	2,73
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі	795694	810144,04	14450,04	1,82
13. Витрати на 1 грн виробленої продукції, грн/грн	1,048	1,021	-0,027	-2,58
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,529	0,509	-0,020	-3,78
15. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	795694	810144,04	14450,04	1,82
16. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	-36185	-16345,04	19839,96	54,8
17. Чистий прибуток, тис. грн	-97747	-44132	53615	54,9
18. Рентабельність продажів, %	-12,86	-5,56	7,30	-
19. Рентабельність продукції, %	-4,55	-2,02	2,53	-

Результати аналізу основних техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» свідчать про поступове нарощування виробничого потенціалу підприємства у проєктному періоді. Так, середньорічна виробнича потужність зростає на 34290 тис. тонн, або на 0,97%, що є наслідком модернізації технологічного обладнання та оптимізації виробничих процесів. Незначне, проте стабільне збільшення потужностей формує основу для підвищення обсягів переробки сировини без суттєвого зростання капітальних витрат.

Фактичний обсяг переробки сировини у проєкті зростає на 700 тис. тонн (0,09%), що, у поєднанні зі збільшенням виробничої потужності, забезпечує підвищення коефіцієнта її використання з 0,214 до 0,223. Відносне зростання цього показника на 4,21% свідчить про більш раціональне завантаження виробничих потужностей та зменшення втрат, пов'язаних із простоем обладнання.

Позитивні зміни у використанні виробничого потенціалу безпосередньо відображаються на динаміці обсягів виробленої та реалізованої продукції. У діючих цінах обсяг виробленої промислової продукції зростає на 34290 тис. грн, або на 4,51%, а у порівняних цінах – на 4,71%, що свідчить про реальне фізичне зростання виробництва, а не лише про ціновий ефект. Аналогічна динаміка спостерігається й щодо обсягу реалізованої продукції, який у проєкті збільшується на 4,51%. Це вказує на відсутність накопичення нереалізованих залишків готової продукції та збереження стабільного попиту на продукцію підприємства, що є важливим чинником фінансової стійкості.

Середньорічна вартість основних засобів у проєктному періоді зростає на 16662 тис. грн (0,52%), що пов'язано з оновленням та частковим дооснащенням виробничих фондів. Водночас темпи зростання обсягу виробництва перевищують темпи приросту основних засобів, унаслідок чого фондovіддача підвищується з 0,236 до 0,245 грн/грн, або на 3,81%. Це свідчить про підвищення ефективності використання вкладеного капіталу та зростання віддачі від основних виробничих фондів.

Ефективність управління оборотними коштами також покращується. Незважаючи на збільшення середнього залишку оборотних коштів на 1,01%, коефіцієнт їх оборотності зростає з 2,32 до 2,40 оборотів, що означає прискорення кругообігу капіталу та зниження потреби у додатковому залученні фінансових ресурсів.

У проєктному варіанті передбачається зростання середньооблікової чисельності працівників на 12 осіб (1,74%), що обумовлено розширенням виробничої діяльності та необхідністю обслуговування оновлених потужностей. Водночас продуктивність праці зростає на 2,73%, або на 30 тис. грн на одного працівника, що свідчить про випереджальні темпи зростання результативності праці порівняно зі зростанням чисельності персоналу. Така тенденція є позитивною та вказує на підвищення організації праці й ефективності використання трудових ресурсів.

Операційні витрати на виробництво продукції у проєкті зростають на 1,82%, однак їх зростання є повільнішим за темпи приросту обсягів виробництва. У результаті витрати на 1 грн виробленої продукції знижуються з 1,048 до 1,021 грн, що означає економію ресурсів та підвищення операційної ефективності. Аналогічна позитивна динаміка спостерігається і щодо матеріалоємності, яка скорочується на 3,78%, що свідчить про раціональніше використання сировини та матеріалів. Завдяки зазначеним змінам підприємству вдається суттєво скоротити операційний збиток – з 36185 тис. грн до 16345,04 тис. грн, тобто на 54,8%. Чистий збиток також зменшується більш ніж удвічі (на 54,9%), що є вагомим свідченням поліпшення фінансового стану підприємства.

Покращення фінансових результатів безпосередньо впливає на показники рентабельності. Рентабельність продажів підвищується з -12,86% до -5,56%, а рентабельність продукції – з -4,55% до -2,02%. Хоча підприємство залишається збитковим, динаміка цих показників є позитивною та свідчить про формування передумов для досягнення беззбитковості у наступних періодах за умови подальшої оптимізації витрат і зростання обсягів реалізації.

Загалом результати аналізу основних техніко-економічних показників ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструють, що реалізація проєктних заходів сприяє підвищенню ефективності використання виробничих, трудових і фінансових ресурсів, скороченню витрат на одиницю продукції та суттєвому зменшенню збитковості діяльності. Отримані результати підтверджують економічну доцільність запропонованого проєкту та обґрунтовують його впровадження як важливого етапу фінансового оздоровлення та сталого розвитку підприємства.

Отже, ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє стабільне функціонування виробничих потужностей, поступове зростання продуктивності праці та ресурсоефективності, а також позитивну динаміку фінансових показників, що свідчить про потенційну економічну стабільність підприємства за умови реалізації проєктних планів.

Висновок до третього розділу

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Проект підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» забезпечує комплексний підхід до розвитку підприємства, поєднуючи модернізацію виробничих ліній, оновлення устаткування, оптимізацію витрат та активізацію маркетингової діяльності. Його реалізація поетапно – від підготовчого аналізу та впровадження обладнання до організаційних змін, виробничої експлуатації та оцінки ефективності – створює умови для зниження собівартості продукції, підвищення обсягів виробництва та продажів, а також зміцнення фінансових позицій підприємства. Такий системний підхід дозволяє досягти стратегічної мети – забезпечення стабільного економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

У результаті аналізу організаційних заходів у ПрАТ «Вінницький ОЖК» можна зробити висновок, що підвищення прибутку та рентабельності досягається через комплексне впровадження оптимізації виробничих процесів, модернізації обладнання, вдосконалення управлінської структури, мотивації персоналу та активізації маркетингової діяльності. Реалізація проекту зі створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок дозволяє знизити собівартість продукції, розширити асортимент і підвищити маржинальність, виходячи на нові ринки. Інвестиції у цифровізацію обліку, підвищення кваліфікації персоналу та технічне переоснащення забезпечують зростання продуктивності та ефективності управління. Реалізація проекту зі створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок на ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє комплексний економічний, соціальний та екологічний ефект, що підтверджує його високу ефективність та стратегічну доцільність. З економічної точки зору проект забезпечує формування стабільного джерела доходу за рахунок виробництва високододаної продукції – харчової олії та кормової макухи, що підвищує конкурентоспроможність підприємства й сприяє зростанню його рентабельності. Соціальний ефект проявляється у створенні додаткових робочих місць, підвищенні

кваліфікації персоналу та розвитку промислової інфраструктури регіону. Екологічний ефект полягає в раціональному використанні агропромислових відходів, зменшенні негативного навантаження на довкілля та впровадженні більш екологічно дружніх технологій у виробничий процес. Сукупність перелічених результатів свідчить про значний потенціал проєкту та його відповідність принципам сталого розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ В ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЖК»

4.1 Основні вимоги з охорони праці на олійно-жировому підприємстві

Охорона праці є невід’ємним елементом ефективного функціонування будь-якого виробничого підприємства. В умовах ПрАТ «Вінницький ОЖК», яке займається переробкою сировини рослинного походження, забезпечення безпеки працівників, особливо на адміністративних та виробничих робочих місцях, має особливе значення. Проведений аналіз умов праці на робочому місці економіста показує, що можуть виникати різноманітні потенційно небезпечні й шкідливі виробничі фактори, що потребують ретельного контролю та дотримання нормативів. Наведемо потенційно небезпечні й шкідливі виробничі фактори:

1. Фізичні фактори. До фізичних факторів належать температура, вологість, рух повітря, рівень шуму, електромагнітні випромінювання, освітленість та інші показники мікроклімату. Відповідно до ГОСТ 12.1.005-88 та ДСанПіН [30, 40]:

- оптимальна температура у приміщенні економіста: холодна пора – 22–24°C, тепла – 23–25°C;
- відносна вологість повітря – 40–60%;
- швидкість руху повітря – 0,1 м/с;
- оптимальний рівень шуму – не більше 65 дБ;
- іонізуючі електромагнітні випромінювання на відстані 0,05 м від екрана – ≤ 100 мкР/год;
- коефіцієнт природного освітлення (КПО) – $\geq 1\%$;
- напруга електромережі – 220 В.

Фізичні фактори на робочому місці економіста також включають пряму й відбиту відблискову освітленість, статичну електрику від екранів, пульсацію світлового потоку та тепло, що виділяє комп’ютерна техніка.

2. Хімічні фактори. Хімічні шкідливі фактори виникають при використанні засобів побутової хімії або при роботі з матеріалами, які не відповідають

нормативним вимогам. Джерелами можуть бути тонери та фарби принтерів, а також копіювальні матеріали.

3. Біологічні фактори включають патогенні мікроорганізми, що накопичуються на клавіатурах, кондиціонерах та інших об'єктах робочого середовища, а також у повітрі, пов'язаному із переробкою сировини рослинного походження.

4. Психофізіологічні фактори. Нервово-психічні перевантаження, монотонність праці та фізичні статичні перевантаження, пов'язані з тривалою сидячою роботою, є основними психофізіологічними небезпечними факторами для працівників.

Конструкція робочого місця повинна відповідати антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам, а також забезпечувати оптимальну робочу позу. Основні компоненти:

- площа робочого місця – $\geq 6 \text{ м}^2$, об'єм – $\geq 20 \text{ м}^3$; у приміщенні: 8 м^2 і 24 м^3 ;
- відстань між бічними поверхнями ВДТ – $\geq 1,2 \text{ м}$, між тильною поверхнею однієї ВДТ і екраном іншої – $\geq 2,5 \text{ м}$, прохід між рядами – $\geq 1 \text{ м}$;
- робочий стіл: висота – 725 мм, ширина – 600–1400 мм, глибина – 800–1000 мм;
- сидіння з підлокітниками та спинкою;
- принтер розташовується в зоні досяжності (висота – 900–1300 мм, глибина – 400–500 мм);
- клавіатура – на відстані 100–300 мм від краю стола, кут нахилу – 5° – 15° ;
- приміщення обладнується шафами, стелажми, аптечками, кімнатами відпочинку та психологічного розвантаження.

Для забезпечення нормованих показників мікроклімату встановлюються: вентиляція, опалення та кондиціонування. Параметри мікроклімату наведені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Нормовані параметри мікроклімату для приміщень з ВДТ та ПЕОМ

Пора року	Категорія робіт	Температура повітря, °С	Вологість, %	Швидкість руху повітря, м/с
Холодна	Легка-1а	22–24	40–60	0,1
Тепла	Легка-1а	23–25	40–60	0,1

Для економіста нормовані рівні шуму й освітлення підтримуються організаційними та технічними заходами.

Таблиця 4.2

Допустимі рівні звуку, еквівалентні рівні звуку та рівні звукового тиску

Вид трудової діяльності	Рівні звукового тиску в дБ	31,5	63	125	250	500	1000	2000	4000	8000	Еквівалентні рівні звуку, дБА
Програмісти ЕОМ	86	71	61	54	49	45	42	40	38	50	50
Оператори в залах ЕОМ	96	83	74	68	63	60	57	55	54	65	65

Електромережі виконуються як окрема групова трипровідна мережа з нульовим захисним проводом для заземлення. Використовується подвійна ізоляція, справні штепсельні з'єднання та розетки заводського виготовлення.

Кабінет економіста відноситься до категорії В (пожежонебезпечна). Використовуються:

- захист електричних мереж від короткого замикання;
- подвійна ізоляція проводів;
- порошкові вогнегасники ВП-8;
- внутрішня система протипожежного водопроводу;
- евакуаційні шляхи шириною ≥ 1 м, двері $\geq 0,8$ м, висота проходу ≥ 2 м;
- евакуаційне освітлення у приміщеннях без природного світла.

Впровадження комплексної системи охорони праці в ПрАТ «Вінницький ОЖК», що включає контроль мікроклімату, шуму, освітлення, організаційні та технічні заходи, дозволяє мінімізувати ризики для здоров'я працівників і забезпечити ефективну й безпечну роботу на робочому місці економіста.

Дотримання нормативних вимог є ключовим фактором підвищення продуктивності та збереження здоров'я персоналу підприємства.

4.2 Заходи щодо безпеки життєдіяльності та профілактики виробничих ризиків у ПрАТ «Вінницький ОЖК»

В умовах сучасного виробництва безпека життєдіяльності та профілактика виробничих ризиків є одним із ключових елементів ефективної організації роботи на підприємстві. ПрАТ «Вінницький ОЖК» реалізує комплексну політику з охорони праці, спрямовану на мінімізацію ризиків для здоров'я працівників та забезпечення безпечних умов праці на всіх робочих місцях.

Основу профілактики виробничих ризиків складають організаційні заходи, що передбачають регламентування режиму роботи, навчання персоналу та контроль за виконанням вимог безпеки. Працівники підприємства проходять щорічне інструктажування та тренінги щодо безпечного виконання професійних обов'язків, користування спецодягом та засобами індивідуального захисту (ЗІЗ). Серед основних організаційних заходів варто виділити:

- регулярний контроль за дотриманням норм робочого часу та режиму відпочинку;
- планові медичні огляди працівників, особливо тих, хто працює у шкідливих умовах;
- ведення обліку травматизму та нещасних випадків;
- розробка та актуалізація інструкцій з охорони праці для всіх категорій персоналу.

Технічні заходи спрямовані на мінімізацію фізичних, хімічних, біологічних та психофізіологічних факторів, що негативно впливають на здоров'я працівників. У ПрАТ «Вінницький ОЖК» впроваджено сучасні системи вентиляції та кондиціонування повітря, а також автоматизовані системи пожежної сигналізації та протипожежного водопостачання.

Для забезпечення нормованих показників шуму, вібрації та освітлення застосовуються спеціальні шумоізоляційні покриття, подвійне скління вікон та локальні джерела освітлення. Профілактика ризиків передбачає систематичний моніторинг та контроль виробничих процесів. На підприємстві впроваджено такі заходи:

- використання засобів індивідуального захисту (респіратори, рукавички, окуляри) при роботі з хімічними речовинами;
- дотримання правил поведінки з електрообладнанням та робочими механізмами;
- регулярна санітарна обробка приміщень та обладнання, що зменшує поширення біологічних агентів;
- обмеження доступу сторонніх осіб до виробничих цехів.

Кабінети та виробничі цехи ПрАТ «Вінницький ОЖК» обладнані автоматичними димовими сповісниками, порошковими вогнегасниками та внутрішньою системою пожежогасіння. Евакуаційні шляхи мають достатню ширину, освітлення та позначені відповідними знаками.

Реалізація комплексних заходів щодо безпеки життєдіяльності та профілактики виробничих ризиків у ПрАТ «Вінницький ОЖК» дозволяє значно зменшити ймовірність нещасних випадків, покращити умови праці та підвищити продуктивність персоналу. Організаційні, технічні та профілактичні заходи повинні застосовуватися системно та контролюватися адміністрацією підприємства для забезпечення стабільної та безпечної роботи всіх структурних підрозділів.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Сутність прибутку та рентабельності підприємства полягає у визначенні фінансової ефективності діяльності та здатності оптимально використовувати наявні ресурси. Прибуток виступає економічним показником, що формується за рахунок доходів від реалізації продукції, товарів і послуг після вирахування витрат, і забезпечує можливості розвитку підприємства, створення резервів та виплати дивідендів. Його структура, яка включає валовий, операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток, дозволяє здійснювати детальний аналіз фінансових результатів і контролювати ефективність управлінських рішень. Рентабельність є комплексним показником, що відображає співвідношення прибутку до ресурсів або витрат підприємства та слугує інструментом оцінки ефективності використання активів, власного капіталу і операційної діяльності. Системний аналіз рентабельності та прибутку дає змогу виявляти резерви підвищення фінансової результативності, приймати стратегічні управлінські рішення та забезпечувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Прибуток та рентабельність підприємств олійно-жирової галузі формуються під впливом численних внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають фінансову стійкість і ринкову позицію компаній. До внутрішніх чинників належать оптимізація виробничих процесів, ефективне управління запасами, асортиментна політика та фінансове планування, які безпосередньо підвищують чистий прибуток і рентабельність, сприяючи більш раціональному використанню ресурсів. До зовнішніх факторів відносяться світові ціни на олійну сировину, рівень конкуренції, податкове регулювання, сезонність урожаю та коливання валютного курсу, що створює додаткові ризики та можливості для формування фінансових результатів. Урахування та контроль цих чинників дозволяють підприємствам ефективно планувати діяльність, мінімізувати ризики та забезпечувати стабільне зростання прибутковості та рентабельності.

Методи та моделі управління прибутком і рентабельністю відображають сучасні підходи до підвищення фінансової ефективності підприємств як у зарубіжній, так і вітчизняній практиці. Використання таких інструментів, як цінова політика, контроль витрат, управління асортиментом, фінансове планування та податкове оптимізування, а також застосування моделей фінансового важеля, EVA, ROI, «Баланс витрат і доходів» і SWOT-фінансування, дозволяє не лише прогнозувати фінансові результати, а й адаптувати стратегії до змін ринкових умов. Рациональне поєднання цих методів забезпечує підвищення прибутку, ефективне використання ресурсів і зміцнення конкурентних позицій підприємства, що є важливим чинником його довгострокового розвитку та стабільності діяльності.

ПрАТ «Вінницький ОЖК» є високотехнологічним і структуровано організованим підприємством олійно-жирової промисловості України з більш ніж 70-річним досвідом діяльності. Комбінат здійснює комплексну переробку насіння соняшника, ріпаку та сої, виробляючи широкий спектр продукції – від рафінованої та нерафінованої олії до маргаринів, соусів та побічних продуктів. Лінійно-функціональна організаційна структура забезпечує ефективне управління виробничими процесами, фінансами та збутом продукції, а модернізація виробничих потужностей та впровадження енергозберігаючих технологій сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Географічна диверсифікація ринків збуту, що охоплює внутрішній ринок України, країни ЄС, Близький Схід, Азію та Африку, дозволяє зменшувати ризики та стабільно нарощувати обсяги експорту. Постачальницька база, яка включає місцевих фермерів, власні елеватори та зовнішніх трейдерів, у поєднанні зі збалансованою структурою споживачів забезпечує стабільність виробництва та фінансових результатів. Аналіз конкурентного середовища підтверджує, що підприємство успішно конкурує з провідними українськими та міжнародними виробниками завдяки високій якості продукції, сертифікації за міжнародними стандартами та стратегічній диверсифікації асортименту. В цілому, ПрАТ «Вінницький ОЖК» демонструє стійке зростання та здатність ефективно реагувати на виклики внутрішнього й зовнішнього ринків.

Фінансово-економічний аналіз діяльності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. свідчить про позитивну динаміку розвитку підприємства та зміцнення його фінансової стійкості. Незважаючи на суттєве скорочення оборотних активів і грошових коштів, компанія реалізує активну інвестиційну політику, спрямовану на модернізацію основних засобів і нарощування власного капіталу, що забезпечує довгострокову стабільність виробничого процесу. Паралельно спостерігається зростання фінансової автономії та зменшення залежності від позикових джерел, а підвищення коефіцієнтів платоспроможності та фінансової стійкості свідчить про поліпшення ліквідності та ефективності управління ресурсами. Загалом, підприємство забезпечує баланс між розвитком виробничого потенціалу та контролем фінансових ризиків, створюючи передумови для стабільного функціонування та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Дослідження фінансових результатів ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр. показало, що у 2024 році підприємство зіткнулося з критичним зниженням прибутковості та рентабельності через зменшення обсягів реалізації продукції та вплив несприятливих зовнішніх умов, зокрема економічних і ринкових факторів. Водночас проведена оптимізація операційних витрат, зокрема матеріальних і допоміжних, дозволила частково знизити негативний ефект від зменшення доходів. Результати аналізу підкреслюють необхідність удосконалення управління витратами, підвищення ефективності виробничих процесів та активізації комерційної діяльності з метою відновлення фінансової стабільності та рентабельності підприємства.

Проект підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» спрямований на комплексне вдосконалення виробничо-господарської діяльності, включаючи модернізацію технологічних процесів, оптимізацію використання ресурсів та розвиток маркетингових інструментів. Послідовне впровадження заходів – від підготовчого етапу та монтажу нових виробничих ліній до організаційних змін і фінальної оцінки ефективності – забезпечує підвищення продуктивності, зниження операційних витрат і збільшення доходів. Такий підхід створює надійну основу для стабільного зростання фінансових результатів та

довгострокового зміцнення позицій підприємства на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Комплекс організаційних заходів у ПрАТ «Вінницький ОЖК» свідчить про системний підхід до підвищення фінансової ефективності підприємства. Поєднання оптимізації витрат, модернізації технологій, удосконалення управлінських процесів та мотивації персоналу дозволяє підвищити продуктивність і рентабельність виробництва. Впровадження проєкту з переробки виноградних вичавок розширює асортимент продукції та відкриває нові ринки збуту, а цифровізація обліку і підготовка персоналу забезпечують прозорість управлінських рішень і підвищення ефективності ресурсів. Розвиток системи контролю якості та сертифікації продукції зміцнює конкурентні позиції та сприяє диверсифікації доходів, створюючи міцну основу для стабільного та стійкого розвитку підприємства в умовах сучасного ринку.

Оцінка ефективності інвестиційного проєкту ПрАТ «Вінницький ОЖК» підтверджує його комплексну результативність у трьох вимірах: економічному, соціальному та екологічному. Економічний ефект забезпечується за рахунок розширення виробничих потужностей, зростання обсягів високододаної продукції та підвищення фінансової стійкості підприємства на ринку переробки агросировини. Соціальний ефект виявляється у зміцненні кадрового потенціалу, створенні нових робочих місць і підвищенні рівня зайнятості у регіоні, що сприяє соціально-економічному розвитку громади. Екологічна складова проєкту має особливе значення, адже переробка виноградних вичавок мінімізує обсяги відходів та сприяє формуванню замкненого циклу використання ресурсів, що відповідає сучасним екологічним стандартам. Загалом, проєкт демонструє значну інтегровану ефективність і є важливим кроком до підвищення екологічної, економічної та соціальної стійкості підприємства.

Комплексне забезпечення охорони праці на олійно-жировому підприємстві спрямоване на захист здоров'я і життя працівників, а також на підвищення ефективності виробничого процесу. На прикладі робочого місця економіста ПрАТ «Вінницький ОЖК» впровадження заходів щодо контролю мікроклімату, рівня

шуму, освітлення, ергономіки робочих місць і протипожежного захисту дозволяє мінімізувати негативний вплив потенційно небезпечних факторів. Дотримання цих норм забезпечує стабільну та безпечну роботу персоналу, сприяє збереженню його здоров'я та підвищенню загальної продуктивності підприємства.

Реалізація комплексної політики безпеки та профілактики виробничих ризиків у ПрАТ «Вінницький ОЖК» сприяє ефективному захисту здоров'я працівників і збереженню ресурсів підприємства. Поєднання організаційних заходів, навчання персоналу, технічного оснащення робочих місць та контролю за дотриманням норм безпеки дозволяє мінімізувати небезпечні фактори, запобігати нещасним випадкам і підтримувати високий рівень продуктивності, що є ключовим для стабільного функціонування всіх підрозділів підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамова А. С., Антонюк В. І. Методичні підходи до проведення факторного аналізу рентабельності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51). С. 1086–1091.
2. Алексеенко В. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів. *Економіка України*. 2021. № 1 С. 10-12.
3. Андреев В. Аналіз олійно-жирової галузі харчової промисловості України. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-123> (дата звернення: 06.11.2025)
4. Андрійчук В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції та оптимізації її асортименту. *Економіка АПК*. № 5. 2017. С.134-136.
5. Архипов Н. М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 18. Ч. 1. С. 21–26.
6. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 9. 2017. С.62-63.
7. Басюркіна Н.Й. «Антикризове управління»: конспект лекцій для студентів за 07 «Управління та адміністрування» спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство та експертиза в митній справі» ступеня вищої освіти «Магістр». Одеса : ОНТУ, 2022. 50 с.
8. Басюркіна Н.Й. «Управління проєктами»: конспект лекцій для студентів, що навчаються за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство та експертиза в митній справі» ступеня вищої освіти «Магістр» денної і заочної форм навчання. Одеса : ОНТУ, 2022. 172 с.

9. Басюркіна Н.Й. Агропромислові формування в забезпеченні продовольчої безпеки : монографія. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2013. 441 с.
10. Басюркіна Н.Й. Дудка Т.В., Меліх О.О. Адаптація харчових підприємств України до нестабільних умов господарювання : Монографія // Одеса : ОНАХТ, 2013. 160 с.
11. Басюркіна Н.Й. Кон'юнктура світових ринків товарів та послуг : конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» денної та заочної форм навчання. Одеса: ОНТУ, 2023. 27 с.
12. Безкровний О. В., Мисник Т. Г., Лиженков В. Г. Податок на прибуток: історія становлення та сучасні аспекти функціонування. *Modern theories and improvement of world methods*. 2023. № 1. С. 81-83.
13. Білошкурський М., Заїчко І., Ковернінська Ю. Фінансовий аналіз резервів прибутку для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. *Journal of Innovations and Sustainability*. 2023. Vol. 7. No. 2. P. 10.
14. Богданюк О. В., Кіча А. О. Оцінка стану виробництва соняшникової олії в Україні: основні тенденції та перспективи. *Економіка та суспільство* 2019. Вип.19. С. 1388–1392
15. Бойко О. С., Гейко Л. М. Сучасний стан підприємств олійно-жирової промисловості України. *Економічний простір*. 2020. №.157. С. 32–37
16. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 188-193.
17. Вігуржинська С.Ю., Басюркіна Н.Й., Свистун Т. В. Економіка підприємства : навч. посібник / за ред. С.Ю. Вігуржинської. Одеса : ОНАХТ, 2018. 116 с.
18. Вовк О.М., Ковальчук А.М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern economics*. 2020. № 21. С. 37-44.

19. Гаватюк Л. С., Дембіцька А. В. Оцінка рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в сучасних умовах господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 3. Том 1. С. 15-19.

20. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 2. С. 47–50.

21. Гаватюк Л. С., Ковальчук Н. О., Єрміїчук Н. І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Чернівці: Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича. 2019 р. 334 с.

22. Ганусич В. О., Левкулич В. В., Ганусич К. С. Рентабельність та прибутковість: концептуальні розбіжності у вітчизняному та зарубіжному фінансовому аналізі // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2025. – № 9. – С. 161–172.

23. Гайбура Ю. А. Прибутковість підприємств: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 24. С. 99–105.

24. Головченко Т. М. Рентабельність як складова частина фінансової стійкості підприємств. *Вісник ХНТУ*. 2019. №3 (36). С. 147-154.

25. Грицишин В., Машлій Г. Б. Концептуальні засади фінансового управління. *Збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі»*. Тернопіль. 22-23 травня 2024 року. ФОП Паляниця В.А. 2024 р. С 37 38.

26. Дмитренко А. І. Діагностика прибутковості підприємства за нормативною бухгалтерською звітністю. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2018. № 2 (18). С. 26–33.

27. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України. *Економіка промисловості*. 2021. № 53. С. 140-146.

28. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Електрон. вид. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. 238 с.

29. Економічні трансформації бізнес-структур в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2018. 288 с.

30. Ефективність використання інноваційно-інвестиційного потенціалу продовольчого бізнесу / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. к.е.н. Бровкіної Ю.О. Одеса : ОНАХТ, 2020. 218 с.

31. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність: електронний практикум комбінованого (локального та мережного) використання, 2-ге вид., доп. Вінниця: ВНТУ, 2022. 144 с.

32. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. №7 (34). С. 46-49.

33. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. №3. С. 189 -192.

34. Журавльова Т. О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 24–28.

35. Зінченко О. А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 28. С.150-155.

36. Інноваційно-інвестиційний розвиток бізнес-структур в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2019. 226 с.

37. Калабухова С. В. Уніфікація аналітичних процедур в умовах стандартизації бухгалтерського обліку та аудиту : монографія. Київ : КНЕУ, 2019. 431 с.

38. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2016. №1.64. С.160-167.

39. Карпов В.А., Басюркіна Н.Й., Горбаченко С.А., Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Проектний аналіз : навч. посібник / за ред. проф. Карпова В.А. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

40. Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 18-21.

41. Ковценюк Г. В. Аналіз ефективності податку на прибуток. *Актуальні проблеми розвитку фінансово-економічної системи: пріоритети та перспективи*. 2023. № 1. С. 135-138.

42. Курочкіна О. К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html> (дата звернення: 06.11.2025)

43. Лебедева А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*. 2022. Т. 17. Вип. 3-4. С. 29-36.

44. Лепьохіна О. В. Рентабельність підприємства і механізм управління розподілом прибутку підприємств машинобудування. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2021. № 1 (10) С.108-111.

45. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. *Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості. Збірник матеріалів МНПК*. Київ: КНЕУ. 2019. С. 181-183.

46. Мазур В. А., Томчук О. Ф., Браніцький Ю. Ю. Методика аналізу фінансового стану підприємства відповідно до вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 3. С.7-20.

47. Машлій Г. Б. Прибуток як джерело фінансового забезпечення потенціалу розвитку підприємств в Україні. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств»* (Одеський національний політехнічний університет. м. Одеса 5-6 червня 2018). Одеса. ОНПУ. 2018. С. 96-98.

48. Машлій Г., Грицишин В., Мосій О. Теоретичні засади формування інвестиційного потенціалу підприємств та напрями його розвитку. *Соціально-економічні проблеми і держава*. Випуск 2. 2021. С. 421-432

49. Машлій Г. Напрями удосконалення фінансового менеджменту підприємств. *Матеріали 9-тої Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»*. Тернопіль. 5 листопада 2022 р. С. 15-17.

50. Машлій Г.Б. Фінансові результати діяльності підприємств в Україні: сучасний стан, управління формуванням. *Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції «MODERN RESEARCH IN WORLD SCIENCE»*, 29-31.01.2023 Львів, Україна. С. 1309-1313.

51. Машлій Г. Б., Барчук С. І., Гарматюк О. О., Серединський В. Р. Оцінка прибутковості та прийняття оптимізаційних рішень на підприємстві. *Світ наукових досліджень. Випуск 35: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції* (м. Тернопіль, Україна, м. Ополе, Польща, 20-21 листопада 2024 р.) / за ред. : О. Патряк та ін. ГО «Наукова спільнота», WSZIA w Opolu. Тернопіль: ФОП Шпак В.Б. 2024. С. 41-43.

52. Методичні вказівки до виконання кваліфікаційної роботи магістра студентами спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньої програми «Підприємництво і торгівля, товарознавство та експертиза в митній справі» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна. Одеса: ОНТУ, 2024. 40 с.

53. Методичні вказівки до виконання і оформлення дипломної роботи – економічної частини міжкафедрального комплексного дипломного проекту студентів напряму підготовки 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, В.А. Ша----- Одеса: ОНТУ, 2023. 38 с.

54. Методичні вказівки до виконання курсової роботи «Управління проектами» для студентів спеціальності спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» / Укл. Н.Й. Басюркіна. Одеса : ОНТУ, 2022. 45 с.

55. Методи проведення спеціальних економічних розрахунків : підручник / Осіпов П.В., Басюркіна Н.Й., Дудка Т.В. та ін.; під ред. д.е.н., проф. Осіпова П.В. Одеса : Друк, 2010. 262 с.

56. Несвіт В. Організаційно-економічне управління рентабельності підприємства (на прикладі машинобудівного галузі). *Економіка*. 2019. № 8 (99) С. 73-77.

57. Новіченко Л. С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 5. Том 2. С. 264-260.

58. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.03.2025).

59. Офіційний сайт ПрАТ «Вінницький ОЖК». URL: <http://vmzhk.vioil.com/index.htm> (дата звернення: 06.11.2025)

60. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «Вінницький ОЖК». URL: <https://clarity-project.info/edr/00373758> (дата звернення: 06.11.2025)

61. Ольшанський О. В., Ткаченко О. П., Ткачова С. С. Імплементация процесного підходу у теорію прийняття управлінських рішень. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 53-57.

62. Онофрійчук О. В. Шляхи оптимізації формування та розвитку управлінської команди підприємства. *Матер. IV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конф. Менеджмент XXI століття: сучасні моделі стратегії, технології*. Вінниця, 16 жовтня 2018 р. С. 256–264.

63. Пандас А. В., Федерка Т. М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2020. Вип. 22. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76> (дата звернення: 06.11.2025)

64. Пасенко Н. С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 854-859.

65. Паянок Т. М. Оцінка та прогноз фінансових результатів підприємства. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. № 2. Т. 30 (69). С. 243–248.

66. Пігуль Н. Г., Бочкарьова Т. О., Кулинич Р. О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 188–193.

67. Підприємництво та торгівля у розвитку інноваційно-інвестиційної моделі економіки України XXI сторіччя: монографія // [Н. Й. Басюркіна, Я. Г. Верхівкер, А. В. Гріщенко, О. М. Ласкаєв та ін.]; за ред. д.е.н., проф. Н.Й. Басюркіної; Одеський національний технологічний університет. Ів.-Франківськ, 2025. 323 с. <https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.7817734>

68. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент. Практикум: навч. посібник; за заг. ред. А. М. Поддєрьогіна. К. : КНЕУ, 2017. 335 с.

69. Правдюк Н.Л. Рентабельність операційної діяльності підприємств: обліково-аналітичний аспект. URL: <http://efm.vsau.org/storage/articles/February2020/wk6jACGvCJYhZr4qjw76.pdf> (дата звернення: 06.11.2025)

70. Привабливість харчового бізнесу в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2017. 192 с.

71. Пудичева Г. О. Оцінка впливу логістичних факторів на показник рентабельності активів підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 2 (66). С. 99–110.

72. Рзаєв Г. І., Драгочинська Д. О. Показники рентабельності як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 5. С. 73–77.

73. Рудика В. І., Мамедов І. М. Характеристика рентабельності як показника ефективної діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/20955> (дата звернення: 06.11.2025)

74. Селюченко Н. Є., Косар Н. С. Обґрунтування конкурентних стратегій виробників олії в процесу забезпечення їхнього сталого розвитку. *Науковий Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип.20(3). С.33–37

75. Семенова К.Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 5-6. С. 77-82.

76. Серeda О. О., Кушал І. М. Фінансове управління і аналіз прибутком інжинірингових підприємств. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2022. № 1(271). С. 78-82.

77. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М., Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. №1. 2020. С. 31

78. Степаненко О. І., Павловська Х. Ю. Аналіз рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в умовах економічної нестабільності. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2022. Вип. 75. С. 94–105.

79. Товарознавство споживчих товарів. Пакування. Митне оформлення: навч. посібник у 2 частинах. Я.Г. Верхівкер та інші. Херсон: Олді+, 2022, 324 с. <https://elc.library.onaft.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.1836835>

80. Товарознавство споживчих товарів. Пакування. Митне оформлення. Лабораторний практикум до виконання лабораторних, практичних та самостійних робіт студентами СВО «Бакалавр» та «Магістр». Я.Г. Верхівкер та інші. Херсон: Олді+, 2021, 308 с. <https://elc.library.onaft.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.1688690>

81. Трансформації вітчизняного підприємництва в умовах ризиків і загроз сьогодення / [Басюркіна Н.Й. та ін.]; за ред. д.е.н., проф. Басюркіної Н.Й.; Одеський нац. технологічний ун-т. Ів.-Франківськ : ОНТУ, 2023. 467 с.

82. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.

83. Усатюк В.В. та Мартиненко В.П. Напрями підвищення прибутковості підприємства. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/d62dfa97-7546-4778-8079-647a49416b35/content> (дата звернення: 06.11.2025)
84. Чехов С. А., Чехова І. В. Оцінка ефективності виробництва соняшнику в Україні. *Економічний простір*. 2018. №.136. С.135–146
85. Чехова І. В. Формування та розвиток ринку олійних культур: теорія, методологія, практика. Запоріжжя: ІОК НААН, 2018. 173 с.
86. Черниш С. С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2020. 312 с.
87. Швиданенко Г. О. Економіка підприємства: підручник; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ, 2019. 598 с.
88. Широ О. Є. Методика аналізу фінансових результатів підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 12 (36). С. 78-84.
89. Agricultural Outlook Ukraine 2024-2033 Report-summary. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/04/UA-Outlook-2024-2033-Report-1.pdf> (дата звернення: 26.11.2025)

ДОДАТКИ**Міністерство освіти і науки України
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Навчально-науковий інститут – Економіки, управління
і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра – Бізнесу і торгівлі
Ступінь вищої освіти – другий (магістр)
Спеціальність – 076 «Підприємництво та торгівля»
Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство
та експертиза в митній справі»

**ГРАФІЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА**

**на тему: «Управління проєктом підвищення прибутку та
рентабельності олійно-жирового підприємства»**

КРМ.БіТ. 1.510-03.І.2.1

Здобувачка: _____ Буланович Ірина Михайлівна

Керівник: _____ к.е.н., доцент Шалений В. А.
професор Верхівкер Я. Г.

Одеса – 2025 р.

Додаток А

Дата звіту 28.02.2023
 Період 2022 рік, 12 міс
 Бухгалтер Зоря Ірина Олександрівна
 КАТОТГГ UA05020030010063857
 Кількість працівників 673

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПРАТ «Вінницький ОЖК»

Актив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	242	111
первісна вартість	1001	410	410
накопичена амортизація	1002	168	299
Незавершені капітальні інвестиції	1005	12 938	11 742
Основні засоби	1010	3 322 890	3 049 357
первісна вартість	1011	4 181 520	4 237 598
знос	1012	858 630	1 188 241
Інвестиційна нерухомість	1015	51 846	47 013
первісна вартість	1016	51 846	
знос	1017	0	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
первісна вартість	1021	0	
накопичена амортизація	1022	0	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	
інші фінансові інвестиції	1035	2	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	
Гудвіл	1050	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	3 387 918	3 108 225
II. Оборотні активи Запаси	1100	336 581	151 831
Виробничі запаси	1101	199 954	84 091
Незавершене виробництво	1102	0	
Готова продукція	1103	124 241	62 662
Товари	1104	12 386	5 078
Поточні біологічні активи	1110	0	
Депозити перестрахування	1115	0	
Векселі одержані	1120	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	29 613	649 465
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	142 285	69 100
з бюджетом	1135	44 544	112 622
у тому числі з податку на прибуток	1136	9 530	
з нарахованих доходів	1140	0	
із внутрішніх розрахунків	1145	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	77 905	2 400
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Г роші та їх еквіваленти	1165	30 266	142 028
Готівка	1166	11	6
Рахунки в банках	1167	30 255	142 022
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	
резервах незароблених премій	1183	0	
інших страхових резервах	1184	0	
Інші оборотні активи	1190	10 670	8 785
Усього за розділом II	1195	671 864	1 136 231
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	94	
Баланс	1300	4 059 876	4 244 456
Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	78 099	78 099
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	
Капітал у дооцінках	1405	2 726 476	2 589 113
Додатковий капітал	1410	1	1
Емісійний дохід	1411	0	
Накопичені курсові різниці	1412	0	
Резервний капітал	1415	432	5 727
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-992 218	-889 329
Неоплачений капітал	1425	0	
Видучений капітал	1430	0	
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	1 812 790	1 783 611
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	464 807	418 188
Пенсійні зобов'язання	1505	0	
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 143	1 064
Довгострокові забезпечення	1520	0	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	
Цільове фінансування	1525	0	
Благодійна допомога	1526	0	
Страхові резерви	1530	0	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	
резерв незароблених премій	1533	0	

інші страхові резерви	1534	0	
Інвестиційні контракти	1535	0	
Призовий фонд	1540	0	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	
Усього за розділом II	1595	465 950	419 252
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	725 263	1 001 986
Векселі видані	1605	0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	67	79
товари, роботи, послуги	1615	147 726	414 379
розрахунками з бюджетом	1620	1 798	25 101
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	22 154
розрахунками зі страхування	1625	1 298	1 918
розрахунками з оплати праці	1630	5 201	7 348
за одержаними авансами	1635	497 626	422 427
за розрахунками з учасниками	1640	0	
із внутрішніх розрахунків	1645	0	
за страховою діяльністю	1650	0	
Поточні забезпечення	1660	10 318	13 676
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	391 839	154 679
Усього за розділом III	1695	1 781 136	2 041 593
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	
Баланс	1900	4 059 876	4 244 456

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 405 001	1 859 223
Чисті зароблені страхові премії	2010		0
Премії підписані, валова сума	2011		0
Премії, передані у перестраховування	2012		0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2 527 695	1 901 664
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0
Валовий: прибуток	2090	877 306	
збиток	2095		42 441
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0
Інші операційні доходи	2120	308 716	135 984
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0
Адміністративні витрати	2130	47 264	38 063
Витрати на збут	2150	283 071	48 323
Інші операційні витрати	2180	358 134	149 935
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	497 553	
збиток	2195		142 778
Дохід від участі в капіталі	2200		0
Інші фінансові доходи	2220	11 800	11 026
Інші доходи	2240		0
Дохід від благодійної допомоги	2241		0
Фінансові витрати	2250	388 307	44 499
Втрати від участі в капіталі	2255		0
Інші витрати	2270		0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	121 046	
збиток	2295		176 251
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15 153	16 121
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	105 893	
збиток	2355		160 130

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Деоцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-165 163	0
Деоцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0
Накопичені курсові різниці	2410		0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0
Інший сукупний дохід	2445		0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-165 163	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-30 091	
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-135 072	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-29 179	-160 130

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	1 796 978	1 526 799
Витрати на оплату праці	2505	128 620	97 546
Відрахування на соціальні заходи	2510	27 926	21 392
Амортизація	2515	166 720	159 469
Інші операційні витрати	2520	610 311	210 961
Разом	2550	2 730 555	2 016 167

Додаток Б

Дата звіту 20.02.2024
Період 2023 рік, 12 міс
Бухгалтер Зоря Ірина Олександрівна
КАТОТГГ UA05020030010063857
Кількість працівників 703

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПРАТ «Вінницький ОЖК»

Актив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	111	34
первісна вартість	1001	410	410
накопичена амортизація	1002	299	376
Незавершені капітальні інвестиції	1005	11 742	8 788
Основні засоби	1010	3 049 357	2 872 812
первісна вартість	1011	4 237 598	4 306 578
знос	1012	1 188 241	1 433 766
Інвестиційна нерухомість	1015	47 013	47 224
первісна вартість	1016	47 013	47 224
знос	1017	0	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
первісна вартість	1021	0	
накопичена амортизація	1022	0	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	
інші фінансові інвестиції	1035	2	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	
Гудвіл	1050	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	3 108 225	2 928 858
II. Оборотні активи Запаси	1100	151 831	67 071
Виробничі запаси	1101	84 091	66 696
Незавершене виробництво	1102	0	
Готова продукція	1103	62 662	300
Товари	1104	5 078	75
Поточні біологічні активи	1110	0	
Депозити перестрахування	1115	0	
Векселі одержані	1120	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	649 465	213 811
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	69 100	33 196
з бюджетом	1135	112 622	56 004
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	
з нарахованих доходів	1140	0	
із внутрішніх розрахунків	1145	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 150	861
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Г роші та їх еквіваленти	1165	142 028	57 948
Готівка	1166	6	16
Рахунки в банках	1167	142 022	57 932
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	
резервах незароблених премій	1183	0	
інших страхових резервах	1184	0	
Інші оборотні активи	1190	8 785	1 211
Усього за розділом II	1195	1 135 981	430 102
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	4 244 206	3 358 960
Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	78 099	78 099
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	
Капітал у дооцінках	1405	2 589 113	2 505 578
Додатковий капітал	1410	1	1
Емісійний дохід	1411	0	
Накопичені курсові різниці	1412	0	
Резервний капітал	1415	5 727	10 790
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-892 309	-795 500
Неоплачений капітал	1425	0	
Вилучений капітал	1430	0	
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	1 780 631	1 798 968
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	418 188	388 584
Пенсійні зобов'язання	1505	0	
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 064	1 115
Довгострокові забезпечення	1520	0	12 531
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	
Цільове фінансування	1525	0	
Благодійна допомога	1526	0	
Страхові резерви	1530	0	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	
резерв незароблених премій	1533	0	
інші страхові резерви	1534	0	
Інвестиційні контракти	1535	0	
Призовий фонд	1540	0	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	
Усього за розділом II	1595	419 252	402 230
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	1 001 986	

Векселі видані	1605	0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	79	108
товари, роботи, послуги	1615	414 379	30 493
розрахунками з бюджетом	1620	29 283	4 852
у тому числі з податку на прибуток	1621	26 336	1 140
розрахунками зі страхування	1625	1 918	2 274
розрахунками з оплати праці	1630	7 348	8 750
за одержаними авансами	1635	420 975	261 381
за розрахунками з учасниками	1640	0	
із внутрішніх розрахунків	1645	0	
за страховою діяльністю	1650	0	
Поточні забезпечення	1660	13 676	18 449
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	154 679	831 455
Усього за розділом III	1695	2 044 323	1 157 762
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	
Баланс	1900	4 244 206	3 358 960

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 801 010	3 406 003
Чисті зароблені страхові премії	2010		0
Премії підписані, валова сума	2011		0
Премії, передані у перестраховування	2012		0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 319 454	2 528 291
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0
Валовий прибуток	2090	481 556	877 712
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0
Інші операційні доходи	2120	184 252	308 716
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0
Адміністративні витрати	2130	68 864	47 264
Витрати на збут	2150	190 184	283 071
Інші операційні витрати	2180	160 413	357 337
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	246 347	498 756
Дохід від участі в капіталі	2200		0
Інші фінансові доходи	2220	16 722	11 800
Інші доходи	2240		0
Дохід від благодійної допомоги	2241		0
Фінансові витрати	2250	159 444	388 307
Втрати від участі в капіталі	2255		0
Інші витрати	2270		0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	103 625	122 249
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2 356	-19 335
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	101 269	102 914

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-83 025	-165 163
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0
Накопичені курсові різниці	2410		0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0
Інший сукупний дохід	2445		0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-83 025	-165 163
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-93	-30 091
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-82 932	-135 072
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	18 337	-32 158

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	619 938	1 796 978
Витрати на оплату праці	2505	172 125	128 620
Відрахування на соціальні заходи	2510	36 957	27 926
Амортизація	2515	163 370	166 720
Інші операційні витрати	2520	332 966	610 311
Разом	2550	1 325 356	2 730 555

Додаток В

Дата звіту 27.02.2025
Період 2024 рік, 12 міс
Бухгалтер Зоря Ірина Олександрівна
КАТОТГГ UA05020030010063857
Кількість працівників 691

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПРАТ «Вінницький ОЖК»

Актив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	34	0
первісна вартість	1001	410	410
накопичена амортизація	1002	376	410
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8 788	11 520
Основні засоби	1010	2 872 812	3 157 781
первісна вартість	1011	4 306 578	3 236 173
знос	1012	1 433 766	78 392
Інвестиційна нерухомість	1015	47 224	52 840
первісна вартість	1016	47 224	52 840
знос	1017	0	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
первісна вартість	1021	0	
накопичена амортизація	1022	0	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	
Гудвіл	1050	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	2 928 858	3 222 141
II. Оборотні активи Запаси	1100	67 071	60 792
Виробничі запаси	1101	66 696	60 158
Незавершене виробництво	1102	0	
Готова продукція	1103	300	213
Товари	1104	75	421
Поточні біологічні активи	1110	0	
Депозити перестрахування	1115	0	
Векселі одержані	1120	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	213 811	177 609
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	33 196	20 919
з бюджетом	1135	56 004	28 425
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	6 663
з нарахованих доходів	1140	0	
із внутрішніх розрахунків	1145	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	861	542
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Г роші та їх еквіваленти	1165	57 948	37 950
Готівка	1166	16	20
Рахунки в банках	1167	57 932	37 930
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	
резервах незароблених премій	1183	0	
інших страхових резервах	1184	0	
Інші оборотні активи	1190	1 211	714
Усього за розділом II	1195	430 102	326 951
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	3 358 960	3 549 092
Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	78 099	147 374
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	
Капітал у дооцінках	1405	2 505 578	2 755 014
Додатковий капітал	1410	1	762 026
Емісійний дохід	1411	0	762 025
Накопичені курсові різниці	1412	0	
Резервний капітал	1415	10 790	10 790
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-796 445	-879 210
Неоплачений капітал	1425	0	
Вилучений капітал	1430	0	
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	1 798 023	2 795 994
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	388 584	431 833
Пенсійні зобов'язання	1505	0	
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 115	1 434
Довгострокові забезпечення	1520	12 531	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	
Цільове фінансування	1525	0	
Благодійна допомога	1526	0	
Страхові резерви	1530	0	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	
резерв незароблених премій	1533	0	
інші страхові резерви	1534	0	
Інвестиційні контракти	1535	0	
Призовий фонд	1540	0	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	
Усього за розділом II	1595	402 230	433 267
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0	

Векселі видані	1605	0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	108	110
товари, роботи, послуги	1615	30 493	13 964
розрахунками з бюджетом	1620	5 797	3 967
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 085	
розрахунками зі страхування	1625	2 274	2 327
розрахунками з оплати праці	1630	8 750	8 789
за одержаними авансами	1635	261 381	271 237
за розрахунками з учасниками	1640	0	
із внутрішніх розрахунків	1645	0	
за страховою діяльністю	1650	0	
Поточні забезпечення	1660	18 449	19 283
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	831 455	154
Усього за розділом III	1695	1 158 707	319 831
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	
Баланс	1900	3 358 960	3 549 092

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	759 509	1 801 010
Чисті зароблені страхові премії	2010		0
Премії підписані, валова сума	2011		0
Премії, передані у перестрахування	2012		0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	795 694	1 319 454
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0
Валовий: прибуток	2090		481 556
збиток	2095	36 185	
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0
Інші операційні доходи	2120	100 448	184 252
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0
Адміністративні витрати	2130	74 373	68 864
Витрати на збут	2150	669	190 184
Інші операційні витрати	2180	101 908	160 413
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		246 347
збиток	2195	112 687	
Дохід від участі в капіталі	2200		0
Інші фінансові доходи	2220	477	16 722
Інші доходи	2240		0
Дохід від благодійної допомоги	2241		0
Фінансові витрати	2250	330	159 444
Втрати від участі в капіталі	2255		0
Інші витрати	2270		0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		103 625
збиток	2295	112 540	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	14 793	-2 356
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		101 269
збиток	2355	97 747	

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	322 461	-83 025
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0
Накопичені курсові різниці	2410		0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0
Інший сукупний дохід	2445		0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	322 461	-83 025
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	58 043	-93
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	264 418	-82 932
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	166 671	18 337

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	527 484	619 938
Витрати на оплату праці	2505	196 851	172 125
Відрахування на соціальні заходи	2510	42 081	36 957
Амортизація	2515	114 919	163 370
Інші операційні витрати	2520	72 135	332 966
Разом	2550	953 470	1 325 356

УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОЛІЙНО- ЖИРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Виконала: Буланович Ірина Михайлівна



Мета дослідження полягає у теоретичному та практичному обґрунтуванні заходів підвищення прибутку та рентабельності олійно-жирових підприємств на прикладі ПрАТ «Вінницький ОЖК», а також розробці проекту управління їх фінансовими результатами в умовах економічної нестабільності.



Об'єкт дослідження — процес управління фінансовими результатами та рентабельністю олійно-жирового підприємства.



Предметом дослідження є показники прибутку та рентабельності, фактори їх формування та методи управління ними на підприємстві.

□ Прибуток є одним із ключових показників функціонування підприємств, оскільки він відображає фінансовий результат господарської діяльності та визначає здатність компанії забезпечувати власний розвиток, фінансову стійкість і реалізацію стратегічних цілей. У наукових дослідженнях прибуток розглядається багатогранно: як детермінанта розвитку підприємства, показник ефективності використання ресурсів, джерело фінансування стратегічних завдань та інструмент управління фінансовими потоками.

□ Рентабельність є одним із ключових узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства, оскільки відображає здатність отримувати прибуток від використання наявних ресурсів, активів і витрат. У науковій літературі рентабельність трактується як комплексний економічний показник, що поєднує оцінку доходності, ефективності управління активами та фінансових результатів діяльності підприємства.

Загальна характеристика ПрАТ «Вінницький ОЖК»

<u>Показник</u>	<u>Значення</u>
Повна назва підприємства	Приватне акціонерне товариство «Вінницький олійножировий комбінат»
Код ЄДРПОУ	00373758
Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство
Юридична адреса	21002, Вінницька обл., м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, буд. 26
Дата реєстрації	12.03.1996
Керівник	Чаленко Дмитро Андрійович
Власник 100% акцій	ТОВ «Актив-ОЖК» (код ЄДРПОУ: 45021303)
Основні види діяльності (КВЕД)	10.41, 10.42, 20.11, 36.00, 46.11, 46.33
Основна продукція	Нерафінована та рафінована рослинна олія, шрот, маргарин, фосфатидний концентрат, пелети з лушпиння
Сировина, що переробляється	Насіння соняшника, ріпаку, сої, льону
Потужності заводу №1	До 1000 тонн насіння соняшника на добу
Потужності заводу №2	До 1840 тонн насіння соняшника на добу
Інші потужності	Рафінована олія – 80 т/добу, фасування – 50 т/добу, пелети – 300 т/добу
Елеватори	Насіння – 24 000 т, шрот – 4 000 т, силос – 2500 м³
Резервуари для зберігання олії	<u>Загальний об'єм – 12505 м³</u>
Інфраструктура	Котельня, допоміжні та обслуговуючі підрозділи
Екологічність	Власна котельня на лушпинні соняшника як альтернативне джерело енергії
Сертифікація	Відповідність міжнародним стандартам якості та безпеки
Модернізація	<u>Постійне оновлення технічного обладнання та збільшення потужності з 2007 року</u>

Показники рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2022-2024 рр.

<u>Показник</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>Абс. відхилення 2024/2022</u>
Вихідні дані				
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	3405001	1801010	759509	-2645492
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	121046	103625	-112540	-233586
Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн	497553	246347	-112687	-610240
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	105893	101269	-97747	-203640
Витрати операційної діяльності, тис. грн	2730555	1325356	953470	-1777085
Витрати звичайної діяльності, тис. грн	3118862	1484800	953800	-2165062
Капітал підприємства (середньорічний), тис. грн	4244456	3801208	3453526	-790930
Власний капітал (середньорічний), тис. грн	1783611	1790289	2297981	514370
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	3049357	2961084	3015297	-34060
Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	1136231	783167	378527	-757704
Вартість виробничих фондів, тис. грн	4185588	3744251	3393824	-791764
Адміністративні витрати, тис. грн	47264	68864	74373	27109
Витрати на збут, тис. грн	283071	190184	669	-282402
Результати розрахунків				
Рентабельність витрат операційної діяльності, %	18,22	18,59	-11,82	-30,04
Рентабельність продажів (ROS), %	14,62	13,68	-14,83	-29,45
Рентабельність виробництва, %	2,89	2,77	-3,32	-6,21
Загальна рентабельність, %	3,88	6,98	-11,80	-15,68
Рентабельність капіталу (ROA), %	2,49	2,66	-2,83	-5,32
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	5,94	5,66	-4,25	-10,19
Рентабельність адміністративних витрат, %	1052,98	357,72	-151,48	-1204,46
Рентабельність витрат на збут (ROMI), %	175,79	129,53	-16839,31	-17015,10

Мета та завдання проєкту підвищення прибутку та рентабельності ПрАТ «Вінницький ОЖК»

<u>Напрямок проєкту</u>	<u>Мета</u>	<u>Основні завдання</u>
Впровадження нових виробничих ліній	Збільшення обсягу продукції та зниження собівартості	Встановлення сучасного обладнання для переробки насіння та фасування готової продукції; оптимізація технологічного процесу; підвищення продуктивності праці
Модернізація устаткування	Підвищення ефективності виробництва та зменшення втрат	Заміну фізично зношеного обладнання; підвищення автоматизації процесів вибійки та фасування продукції; впровадження нових механізованих ліній
Оптимізація витрат	Зниження операційних та адміністративних витрат	Рационалізація енергоспоживання; зменшення чисельності обслуговуючого персоналу; впровадження системи контролю використання матеріалів
Просування продукції	Збільшення продажів та прибутковості	<u>Розробка маркетингової стратегії; рекламні кампанії; стимулювання попиту через акції та лотереї; позиціонування продукції як високоякісної</u>

Загальні напрямки реалізації проєкту «Створення виробничої лінії з переробки виноградних вичавок для отримання харчової олії та кормової макухи»

<u>Напрямок</u>	<u>Зміст заходів</u>	<u>Очікуваний результат</u>
Оптимізація виробничих витрат	Впровадження автоматизованої системи контролю витрат, модернізація лінії пресування	Зменшення витрат на 1 грн продукції, підвищення рентабельності на 8–10%
Розширення асортименту продукції	Виробництво олії преміум-класу та кормової макухи для тварин	Зростання маржинальності, вихід на нові сегменти ринку
Посилення маркетингової активності	Запуск бренду «VinOil», реклама в соцмережах, участь у галузевих виставках	Підвищення впізнаваності бренду, збільшення обсягів продажу на 15%
Розвиток експортної діяльності	Вихід на ринки Польщі, Німеччини, Чехії; сертифікація продукції	Диверсифікація збуту, зменшення ризику залежності від внутрішнього ринку
Цифровізація виробничого обліку	ERP/CRM-система для обліку сировини, відстеження виробництва	Підвищення швидкості прийняття рішень, прозорість витрат
Підвищення кваліфікації персоналу	Курси підвищення кваліфікації, тренінги з управління	Підвищення ефективності праці, зниження плинності кадрів
Залучення інвестицій у технічне переоснащення	Придбання сучасних пресів та сепараторів, часткове фінансування через гранти	<u>Підвищення продуктивності, зниження енерговитрат</u>

Розрахунок показників ефективності та інвестиційної привабливості проєкту

<u>Показник</u>	<u>Роки</u>					<u>Разом</u>
	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	
Іу, сума інвестованих у проєкт коштів, усього, тис. грн	20948,65					20948,65
Середньозважена вартість капіталу (ставка дисконтування), %	18					
Дисконтний множник	1,000	0,847	0,718	0,609	0,516	
ЧІ, чиста (приведена) вартість інвестованих у проєкт коштів, тис. грн	20948,65					20948,65
Приріст чистого прибутку від проєкту, тис. грн		12939,59	12939,59	12939,59	12939,59	
Приріст амортизації в результаті реалізації проєкту, тис. грн		2203,14	2203,14	2203,14	2203,14	
Грошовий потік від проєкту, тис. грн		15142,73	15142,73	15142,73	15142,73	
Дисконтований грошовий потік у році, тис. грн		12827,0	10886,2	9227,9	7814,3	40755,4
Дисконтований грошовий потік нарастаючим підсумком, тис. грн		12827,0	23713,2	32941,1	40755,4	
Дисконтований приріст чистого прибутку, тис. грн		10771,0	9145,9	7744,0	6560,3	34121,2
Чистий приведений дохід, тис. грн		NPV = 40755,4 – 20948,65				19806,8
Внутрішня норма доходності, %		IRR (функція Excel)				38
Індекс доходності		PI = 40755,4 / 20948,65				1,94
Термін окупності інвестицій (дисконтований), років						1,7
Рентабельність інвестицій, %						65,0

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!

