

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Освітньо-професійна програма
«Економіка»
Спеціальність 051
«Економіка»
Група БЕП 31

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

**на тему: «ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА
ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ ХЛБОКОМБІНАТ»»**

Проектний матеріал складається з пояснювальної записки на 92 сторінках та ілюстративного матеріалу

Студент _____ (Федій Ю.М.)

Керівник _____ (викл. мет. Коваленко Н.С.)

До захисту допущений

Завідувач кафедри _____ (Кулаковська Т.А.)

Завідуючий відділенням _____ (Воронкова Ю.В.)

Захист « ____ » _____ 20__ р. Протокол ДКК № _____

Оцінка ДКК _____

Секретар ДКК _____

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Відділення економічне
Кафедра Економіки
Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Форма навчання денна

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Заст. дир. з НВР Беркань І.В.
_____”_____2022 р.

**З А В Д А Н Н Я
на кваліфікаційну роботу бакалавра**

Студенту _____ **Федій Юлії Миколаївні** _____
(*прізвище, ім'я, по-батькові*)

Тема кваліфікаційної роботи: **«Шляхи підвищення прибутку на ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»»,**

1. Затверджена наказом по коледжу № 306-А2-ОД від «30» _ 12 _ 2021 р.
2. Термін подання студентом закінченої роботи «13» _ 06 _ 2022 р.
3. Вихідні дані до роботи: статистична звітність роботи підприємства; історія підприємства, статистичні данні, періодичні видання, підручники, Інтернет, аналіз ринку хлібопекарської галузі України.
4. Зміст роботи (перелік питань, що підлягають розгляду): вступ, розділ 1. Теоретичні засади підвищення прибутку підприємства, розділ 2. Техніко-економічна характеристика та стан виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», розділ 3. Розробка заходу з підвищення прибутку ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», висновки.
5. Перелік графічного матеріалу: 1. Рис. 1. Функції прибутку; 2. Рис. 2. Основні види прибутку підприємства; 3. Рис. 3. Шляхи підвищення прибутку підприємства; 4. Рис. 5. Динаміка індексу споживчих цін на хліб в Україні в 2013–2020 рр., %; 5. Рис. 6. Сегментація виробництва хлібобулочних виробів в натуральному вирізі у 2020 р., %; Рис. 7. Сегментація виробництва хліба за видами, в натуральному вирізі у 2020 році, %; 6. Таблиця 1. Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»; 7. Таблиця 2. Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»; 8. Таблиця 4. Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства після впровадження заходу.

6.Консультанти з окремих розділів роботи:

Розділ	Консультант (вчене звання, ППП)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання – «05» 01 2022 р.

Керівник _____ викл. мет. Коваленко Н.С.

Завдання прийняв до виконання _____ Федій Ю.М.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні засади підвищення прибутку підприємства	06.01.2022- 30.01.2022
2.	Розділ 2. Техніко-економічна характеристика та стан виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»	31.01.2022- 02.03.2022
3.	Розділ 3. Розробка заходу з підвищення прибутку ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»	03.03.2022- 09.04.2022
4.	Вступ, висновки, список використаних джерел, додатки, ілюстративний матеріал	10.04.2022- 18.05.2022
5.	Оформлення пояснювальної записки відповідно до вимог, передбачених методичними вказівками	19.05.2022- 09.06.2022
6.	Надання випускної роботи на кафедрі	12.06.2022

Студент _____ Федій Ю.М.
(підпис)

Керівник роботи _____ викл. мет. Коваленко Н.С.
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Випускна робота містить 92 сторінки, 28 таблиць, 12 рисунків, список використаних джерел з 30 найменувань, 1 додаток.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є визначення поняття прибуток та розробка заходу з підвищення прибутку ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат».

Для досягнення поставленої мети поставлені наступні завдання: розкрити теоретичні та методичні основи поняття «прибуток підприємства», розглянути його види та функції; вивчити розподіл, використання та управління прибутком підприємства; розглянути існуючі шляхи підвищення прибутку підприємства; провести аналіз та характеристику стану хлібопекарської галузі України; проаналізувати стан внутрішнього середовища та розрахувати основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»; запропонувати захід щодо підвищення прибутку підприємства; оцінити ефективність та вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є процеси підвищення прибутку підприємства.

Предметом бакалаврської роботи є теоретичні та методичні основи підвищення прибутку підприємства.

За результатами роботи сформульовано висновки щодо підвищення прибутку підприємства.

Одержані результати можуть бути використанні на підприємствах хлібопекарської галузі як заходи з підвищення їх прибутку та конкурентоспроможності.

Рік виконання роботи – 2022.

Рік захисту роботи – 2022.

THE SUMMARY

Thesis contains 92 pages, 28 tables, 12 pictures, the list of references of 30 titles, 1 application.

The purpose of the bachelor's qualification work is to define the concept of profit and develop a measure to increase the profits of PJSC «Kherson Bakery».

To achieve this goal the following tasks are set: to reveal the theoretical and methodological foundations of the concept of «enterprise profit», to consider its types and functions; to study the distribution, use and management of enterprise profits; consider existing ways to increase the company's profits; to analyze and characterize the state of the bakery industry of Ukraine; to analyze the state of the internal environment and calculate the main technical and economic indicators of production and economic activity of PJSC «Kherson Bakery»; propose a measure to increase the company's profits; assess the effectiveness and impact of the proposed measure on the main technical and economic indicators of production and economic activity of the enterprise.

The object of research of the bachelor's qualification work is the processes of increasing the company's profit.

The subject of the bachelor's thesis is the theoretical and methodological foundations of increasing the company's profits.

Based on the results of the work, conclusions were drawn on increasing the company's profit.

The obtained results can be used at the enterprises of the bakery industry as measures to increase their profits and competitiveness.

Year of performance 2022.

Year of defense 2022.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Сутність, види та функції прибутку підприємства.....	10
1.2. Розподіл, використання та управління прибутком підприємства	27
1.3. Шляхи підвищення прибутку підприємства.....	39
Висновки до розділу 1.....	41
РОЗДІЛ 2. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТАН ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ».....	42
2.1. Характеристика та аналіз стану зовнішнього середовища.....	42
2.2. Характеристика та аналіз стану внутрішнього середовища ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат».....	54
2.3. Техніко-економічна характеристика та аналіз ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат».....	57
Висновки до розділу 2.....	71
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДУ З ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ».....	74
3.1. Техніко-економічне обґрунтування доцільності впровадження заходу.....	74
3.2. Розрахунок економічної ефективності впровадження заходу.....	75
3.3. Соціально-економічні наслідки впливу заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат».....	81
Висновки до розділу 3.....	84

БЕП 31.19.000.КРБ				
Вим.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата
Розроб.		Федій Ю.М.		
Керівник		Коваленко Н.С.		
Н.контроль				
Затвердив				
Шляхи підвищення прибутку на ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»				
		Літ.	Арк.	Аркуші
		6	6	92
ВСП ОТФК ОНТУ				

ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90
ДОДАТКИ	

					БЕП 31.19.000.КРБ			
<i>Вим.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>	<i>Шляхи підвищення прибутку на ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»</i>	<i>Літ.</i>	<i>Арк.</i>	<i>Аркушів</i>
<i>Розроб.</i>	<i>Федій Ю.М.</i>						<i>7</i>	<i>92</i>
<i>Керівник</i>	<i>Коваленко Н.С.</i>					ВСП ОТФК ОНТУ		
<i>Н.контроль</i>								
<i>Затвердив</i>								

ВСТУП

У ринкових умовах метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку, тому визначення шляхів підвищення прибутковості підприємства є актуальним завданням сучасної ефективної економіки країни.

Ключовими завданнями управління підприємством є досягнення та подальше забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства в короткостроковому та довгостроковому періоді. При цьому фінансово-господарська діяльність підприємства має забезпечувати приріст добробуту його власникам та працівникам. Досягти це можливо тільки шляхом вирішення сукупності питань щодо збільшення прибутку та підвищення рівня рентабельності підприємства.

Прибуток підприємства є найважливішою економічною категорією й основною метою підприємницької діяльності. Отримати прибуток підприємство може тільки в тому випадку, якщо воно виробляє продукцію або послуги, які реалізуються, тобто задовольняють суспільні потреби. Підприємству необхідно зробити продукт, що задовольнить потреби за такою ціною, що відповідала б платоспроможним потребам. Прийнятна ціна можлива тільки в тому випадку, коли підприємство витримує певний рівень витрат, тобто коли витрати на споживані ресурси менше, ніж отримана виручка.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є визначення поняття прибуток та розробка заходу з підвищення прибутку ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат».

Для досягнення поставленої мети поставлені наступні завдання:

- розкрити теоретичні та методичні основи поняття «прибуток підприємства», розглянути його види та функції;
- вивчити розподіл, використання та управління прибутком підприємства;
- розглянути існуючі шляхи підвищення прибутку підприємства;

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		8

- провести аналіз та характеристику стану хлібопекарської галузі України;
- проаналізувати стан внутрішнього середовища та розрахувати основні техніко-економічні показники виробного-господарської діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»;
- запропонувати захід щодо підвищення прибутку підприємства;
- оцінити ефективність та вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства.

Об’єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є процеси підвищення прибутку підприємства.

Предметом бакалаврської роботи є теоретичні та методичні основи підвищення прибутку підприємства.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавча база України, навчальні, методичні та наукові джерела, статистична інформація у галузі, бухгалтерська, фінансова та інша звітність, що відображає господарську діяльність підприємства.

Запропоновані в роботі висновки і пропозиції, що мають прикладний характер, можуть бути використані на підприємствах хлібопекарської галузі.

Випускна робота бакалавра містить 92 сторінки, складається з трьох розділів, вступу, висновків, списку використаних джерел та має додаток.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, види та функції прибутку підприємства

Прибуток – це частина валового доходу, що залишається після урахування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства та виражає мету підприємницької діяльності і приймається як головний показник її результативності.

Прибуток є основним джерелом фінансування діяльності і розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення інвестування. Діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити підвищення прибутку та стабілізацію його на визначеному рівні.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Протягом тривалого часу загальна сума отриманого підприємством прибутку визначалась як балансовий прибуток.

Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави [4].

Різномічне значення прибутку посилюється в умовах ринкової економіки держави, так як підприємства недержавної форми власності, отримавши фінансову самостійність і незалежність, мають право вирішувати куди, на які цілі і в яких розмірах використовувати прибуток, що залишився після сплати податків до бюджету та інших обов'язкових платежів і відрахувань.

					БЕП 31.19.001. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		10

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства – це різниця між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Як одна з найважливіших економічних категорій ринкової економіки, прибуток розкривається через функції, які він виконує у господарській діяльності, основні з них: облікова, розподільча, стимулююча (рисунк 1.1).

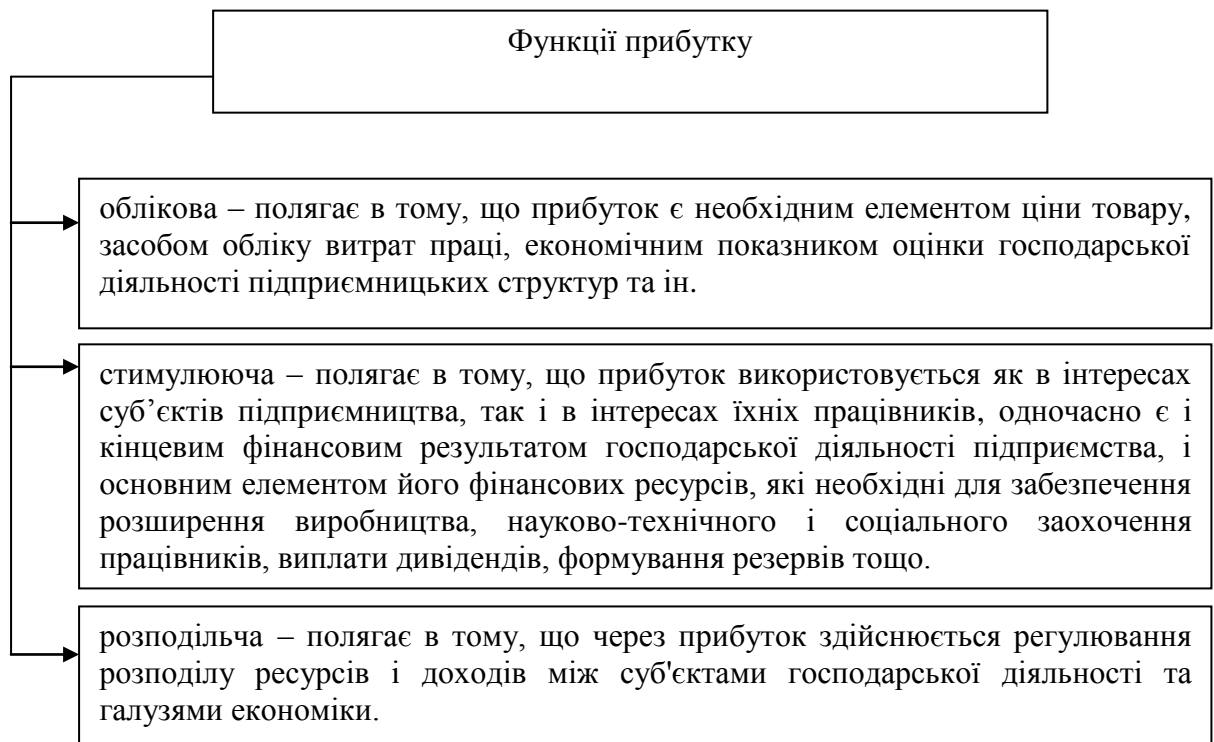


Рис. 1.1. Функції прибутку

За економічним змістом, прибуток – це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, частина заново створеної вартості, виробленої та реалізованої, тобто – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Отримання прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства:

1. Це основна діяльність, результатом якої є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

2. Це діяльність, що не є основною для даного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, послуг;

3. Це діяльність, що пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій (у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств, у вигляді відсотків за державними цінними паперами, облігаціями підприємств, за депозитними рахунками в банках);

4. Це діяльність, що пов'язана з отриманням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат (збитків) підприємств.

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання.

Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається по мірі реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) – за датою фактичного виконання (надання) таких, або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Однак незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах реальне формування на підприємстві прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли така відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою може призводити до використання оборотних активів підприємств на сплату податків, погіршення їхнього фінансового стану.

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		12

нереалізованої продукції, частки прибутку в вартості продукції (рентабельність продукції).

Зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотний вплив на обсяг реалізації продукції, а також і на прибуток від реалізації справляє розмір прибутку, що включається в ціну виробів. В умовах ринкової економіки державного регулювання рентабельності продукції вже немає. Отже, створюється можливість збільшення прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє брак належної конкуренції, монопольне становище деяких підприємств у виробництві та реалізації багатьох видів продукції.

Отже, можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими.

Розглядаючи сутність прибутку, необхідно в першу чергу відзначити такі його характеристики:

1. Прибуток являє собою форму доходу підприємця, що здійснює будь-який вид діяльності;
2. Прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного ефекту;
3. Прибуток не є гарантованим доходом підприємця, що вклав свій капітал у бізнес;
4. Прибуток характеризує не весь доход, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, що «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності, тобто це залишковий показник, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами;

5. Прибуток є вартісним показником, який виражається у грошовій формі.

Під загальним поняттям «прибуток» розуміються його види, які характеризуються в даний час декількома десятками термінів. Усе це вимагає певної систематизації термінів, які використовуються.

Прибуток, як головний фінансовий результат діяльності підприємства, формується поступово на протязі всього фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності і є системою прибутків і доходів. Він включає:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- валовий (балансовий) прибуток (збиток);
- фінансовий результат від операційної діяльності (основної діяльності підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційними або фінансовими);
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності (будь-якого виду основної діяльності підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її здійснення);
- прибуток від іншої (надзвичайної) діяльності [13].

Види прибутку підприємства представимо у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Види прибутку підприємства

Ознаки класифікації прибутку підприємства	Види прибутку по відповідним ознаках класифікації
1. Джерела формування прибутку, які використовуються в його обліку	а) Прибуток від реалізації продукції б) Прибуток від реалізації майна в) Прибуток від позареалізаційних операцій
2. Джерела формування прибутку за основними видами діяльності	а) Прибуток від операційної діяльності б) Прибуток від інвестиційної діяльності в) Прибуток від фінансової діяльності

Розглянемо більш докладно окремі види прибутку підприємства відповідно до приведеної їх систематизації за основними ознаками.

1. За джерелами формування прибутку, які використовуються у його обліку, виділяють прибуток від реалізації продукції, прибуток від реалізації майна і прибуток від позареалізаційних операцій.

Прибуток від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг) є основним джерелом загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, що відображає місію і профіль підприємства та обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без обліку податку на додаткову вартість і акцизний збір) і її повною собівартістю.

У випадку калькулювання по неповних витратах ту частину витрат, що не включена в собівартість продукції, відносять на певний період і при обчисленні прибутку (Пр) віднімають від виручки, тобто:

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{Снеп} - \text{В}, \quad (1.1)$$

де Вр – виручка від продажу продукції;

Снеп – собівартість проданої (реалізованої) продукції по неповних витратах;

В – витрати, що не включені в собівартість продукції, а віднесені на визначений період.

Це метод прямого обчислення прибутку, що вважається основним в економічній літературі. Поряд з ним існує ще аналітичний метод, згідно з яким прогнозований прибуток визначається коригуванням його базової (фактичної) величини з урахуванням впливу різних факторів у плановому (розрахунковому) періоді. Такий вплив може здійснюватися через зміну обсягу виробництва і продажу, його структури, собівартості продукції і цін. Цей метод орієнтований на велику частку щодо однотипної продукції в загальному її обсязі.

Прибуток від реалізації майна включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальних активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств. Його розраховують як різницю між ціною продажу і

балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, що продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплату агентських послуг).

Прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здачі майна в оренду (лізинг), дивіденди і цінні папери, доход від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11] оподатковуваний прибуток (Пр) обчислюється за формулою:

$$\text{Пр} = \text{Дв} - (\text{Вв} + \text{АВ}), \quad (1.2)$$

де Дв – валовий доход за визначений період;

Вв – валові витрати за той же період;

АВ – сума амортизаційних відрахувань від балансової вартості основних засобів і нематеріальних активів.

2. За джерелами формування прибутку в розрізі основних видів діяльності підприємства виділяють прибуток від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

При плануванні прибутку варто враховувати наступні положення:

– собівартість реалізованої продукції збігається з виробничою собівартістю;

– у витратах від фінансової діяльності варто врахувати статтю калькуляції «Відсотки за кредит»;

– надзвичайні доходи як і надзвичайні витрати не можуть бути очікуваними і тому їх можна не планувати.

Оскільки питома вага прибутку від іншої операційної діяльності і фінансової діяльності підприємства займають невелику питому вагу в складі чистого прибутку, то їх можна планувати як середньостатистичні величини на основі даних за минулий період.

Новими стандартами бухгалтерського обліку не передбачено розподілу прибутку за напрямками майбутнього цільового використання.

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		16

Створення цільових фондів відтепер вважається внутрішньою справою підприємства і, відповідно, не розкривається у фінансовій звітності. Однак мало дістати прибуток, його необхідно ефективно використовувати. Коли створюються цільові фонди, тим самим визначаються наміри з розпорядження зароблених коштів. Доцільно планувати наступні фонди:

- резервний – призначений для внутрішнього страхування господарської діяльності підприємства (на покриття непередбачених витрат);
- дивідендних виплат (якщо підприємство є акціонерним);
- виробничого розвитку – призначений для фінансування витрат з технічного переозброєння, реконструкції і розширення діючих виробництв та освоєння нових; на природоохоронні міри, на будівництво або придбання будинків, споруджень й іншого майна виробничо-технічного призначення;
- участі персоналу в прибутках (матеріального заохочення) – призначений для преміювання й інших видів матеріального заохочення персоналу, відповідно до підсумків роботи за звітний період;
- соціального забезпечення – призначений для додаткових соціальних виплат працівникам.

Найбільша увага при плануванні приділяється прибутку від основної діяльності. Його можна планувати двома способами:

- як різницю між чистим доходом від реалізації продукції і її повної собівартості;
- на основі взаємозв'язку: витрати – обсяг реалізації – прибуток (CVP-аналіз).

У процесі планування прибутку на основі взаємозв'язку: витрати – обсяг реалізації – прибуток, підприємство вирішує ряд задач:

- визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує беззбиткову основну діяльність у плановому періоді;
- визначення необхідного обсягу реалізації продукції, що забезпечує досягнення запланованої (цільової) суми прибутку;

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		17

– визначення розміру можливого зниження обсягу реалізації продукції при несприятливій кон'юнктурі товарного ринку;

– визначення можливих результатів росту суми прибутку при оптимізації постійних та змінних витрат.

У відповідності зі Стандартами, прибуток являє собою суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Підприємство може отримати прибуток від:

- основної діяльності;
- іншої операційної діяльності;
- фінансової діяльності;
- надзвичайної діяльності.

Роль прибутку можна сформулювати таким чином:

- прибуток виступає головною метою підприємницької діяльності і є основним елементом, який спонукає до ведення господарської діяльності;
- прибуток – це основний критерій оцінки ефективності діяльності підприємства;
- прибуток виступає захисним механізмом при загрозі банкрутства;
- прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства та приросту активів;
- прибуток виступає джерелом подальшого розвитку підприємства;
- прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів;
- прибуток є джерелом формування фондів стимулювання;
- прибуток виступає критерієм доцільності при впровадженні нових бізнес-ідей;
- прибуток виконує соціальну функцію, шляхом задоволення соціальних потреб суспільства;
- прибуток є інструментом розподілу чистого доходу суспільства між підприємством та бюджетом;

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		18

– прибуток є основним економічним важелем при формуванні надходжень до бюджету країни;

– прибуток підприємств створює передумови для економічного розвитку суспільства в цілому.

Прибутковість розглядається не тільки як основна мета, але і як головна умова ділової активності підприємства, як результат його діяльності, ефективного здійснення своїх функцій щодо забезпечення споживачів необхідними товарами відповідно до наявного попиту на них. Залежно від місця підприємства на ринку, наявності ресурсів, тривалості періоду основна мета може бути конкретизована. У довгостроковому періоді це буде досягнення максимального прибутку, у короткостроковому – необхідного прибутку за певних обсягах діяльності, і в усі періоди – забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

При цьому максимізація прибутку в довгостроковому періоді можлива лише при поетапному досягненні певних необхідних розмірів прибутку.

Забезпечення необхідного обсягу прибутку в довгостроковому і короткостроковому періодах обумовлено життєво важливими потребами у розвитку підприємства, задоволенні економічних інтересів власників, забезпечення інтересів суспільства і колективу.

Основна мета діяльності підприємства знаходиться в тісному зв'язку з життєвим циклом підприємства:

На стадії його «народження» головною метою виступає боротьба за виживання, а основним завданням – вихід на ринок;

На стадії «дитинства» – відповідно прибуток короткочасний при зміцненні положення на ринку;

В «юності» – прискорене зростання прибутків на основі зростання реалізації та завоювання своєї частини ринку;

На стадії «ранньої зрілості» – постійне зростання обсягів і освоєння нових напрямків діяльності (диверсифікація діяльності);

На стадії «зрілості» підприємство дбає про свій імідж (коли можливі знижки з ціни і інші заходи, що привертають покупців до даного підприємства) і збалансованому зростанні всіх показників;

На стадії «старіння» – забезпечення збереження завойованих позицій і стабільності роботи;

На стадії «виживання» – пошук нових ідей, що сприяють омолодженню підприємства.

Оцінка життєвих циклів підприємства з позиції прибутковості показує, що воно має за період від народження до зрілості забезпечити досягнення максимального прибутку, а це в свою чергу створить передумови для його відродження на новому витку розвитку.

Максимальний прибуток є основною цільовою установкою для підприємства, орієнтованого на досягнення певного припливу грошових коштів у певні періоди.

Досягнення максимального прибутку означає прагнення до максимального збільшення прибутку в обороті або до його зростання на певну величину, до зниження витрат до мінімуму або до того, щоб визначений рівень витрат не був підвищений, до забезпечення ліквідності, тобто до того, щоб підприємство в будь-який момент було в змозі оплачувати свої строкові зобов'язання, до розвитку потужностей підприємства.

В економічній реальності прибуток у більшості випадків одночасно є отриманий, зароблений і допустимий.

Для збільшення прибутку необхідне прийняття раціональних рішень з різних аспектів діяльності. Для прийняття цінових та інших фінансових рішень підприємству необхідна в першу чергу інформація про попит на його товар (послуги). Переконатися в ефективності цієї інформації можна, зіставляючи різні варіанти можливої додаткової виручки від нарощування виробництва і збуту з додатковими витратами на маркетинг.

Для того, щоб ефективно мобілізувати кошти і розподіляти їх, фінансові керівники підприємств повинні ретельно планувати ці процеси.

Перш за все, вони повинні прогнозувати рух готівкових грошей і оцінювати його вплив на фінансовий стан підприємства. На підставі цього прогнозу вони повинні передбачити в плані достатню кількість ліквідних коштів для своєчасної оплати рахунків та інших зобов'язань. Подібні операції можуть зажадати залучення додаткових коштів. Для того, щоб тримати під контролем стан справ у компанії, фінансовий керівник повинен встановити певні нормативи. Потім ці нормативи використовуються, щоб порівняти дійсні результати із запланованими.

Обґрунтування цільового розміру прибутку підприємства передбачає:

- визначення обсягу товарообігу, при якому можливе отримання цільового прибутку;
- розробка цінової політики та стратегії;
- формування асортиментної політики (визначення оптимальної товарно-групової структури, відповідної попиту населення і забезпечення досягнення обраної мети);
- формування ресурсної політики (товарне забезпечення, трудові, матеріальні та фінансові ресурси);
- управління валовими доходами;
- використання можливостей ефективного розміщення грошей;
- управління витратами обігу;
- оцінка відповідності можливостей отримання прибутку з її цільовою величиною.

Роль прибутку можна сформулювати наступним чином (рисунок 1.2).

З других джерел [10] прибуток розглядається також в наступній класифікації:

1. За характером відбиття в обліку виділяють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства.



Рис. 1.2. Роль прибутку

– бухгалтерський прибуток – прибуток від підприємницької діяльності, обчислений за бухгалтерською документацією без урахування документально не зафіксованих витрат самого підприємця, зокрема і втраченого зиску. Обсяг нерозподіленого прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку та відображається на рахунку 441 «Прибуток нерозподілений» (збитки відповідно на рахунку 442 «Непокриті збитки»);

– економічний прибуток являє собою різницю між сумою доходів підприємства, з одного боку, і сумою його поточних витрат, з іншого. При цьому враховуються поточні витрати як внутрішні так і зовнішні, перші не відбиваються бухгалтерським обліком та оцінюються за їхньою альтернативною вартістю. Економічний прибуток підприємства завжди менше бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат.

2. За характером діяльності підприємства розділяють прибуток від звичайної діяльності й прибуток від надзвичайних подій.

– прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від всіх традиційних для даного підприємства видів діяльності й господарських операцій, формується на регулярній основі;

– прибуток від надзвичайних подій характеризує незвичайне або дуже рідкісне для даного підприємства джерело формування.

3. За основними видами господарських операцій підприємства виділяють прибуток від реалізації продукції й прибуток від позареалізаційних операцій.

– прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – є основним його видом на підприємстві, безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою діяльності. Аналогом цього терміна виступає термін «валовий прибуток». В обох випадках під цим прибутком розуміється результат господарювання з основної виробничо-збутової діяльності підприємства.

Прибуток від реалізації продукції складається з прибутку у нереалізованих залишках річної продукції на початок року, прибутку від випуску товарної продукції звітного періоду та прибутку у залишках нереалізованої продукції на кінець року

– прибуток від позареалізаційних операцій формально характеризується терміном «доходи від позареалізаційних операцій», однак за своїм сутнісним змістом ставиться до категорії прибутку, тому що

відбивається у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами й понесеними втратами від цих операцій. До складу доходів, що формують цей прибуток, ставляться доходи від пайової участі даного підприємства в діяльності інших спільних підприємств з вітчизняними й закордонними партнерами (у вигляді розподіленого прибутку на суму його паїв у спільних підприємствах); доходи від облігацій, акцій і інших цінних паперів, що належать підприємству та випущені сторонніми емітентами (у вигляді сум відсотків і дивідендів); доходи від депозитних внесків підприємства в банках; отримані штрафи, пені й неустойки та ін.

4. За основними видами діяльності підприємства виділяють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної й фінансової діяльності.

– прибуток від операційної діяльності являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від інших операцій, що не ставляться до інвестиційної або фінансової діяльності;

– прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій з придбання (спорудження, виготовлення) і продажу основних засобів, нематеріальних активів і інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами коштів;

– прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру й складу власного капіталу й позичок підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облігацій і інших боргових цінних паперів, залучення кредиту в різних його формах, погашення зобов'язань з основного боргу тощо).

5. За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють маржинальний, валовий і чистий прибуток підприємства.

– маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком суми змінних витрат;

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		24

– валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від реалізації за винятком собівартості реалізованої продукції, фінансові результати від позареалізаційних операцій.

– чистий прибуток характеризує суму балансового (валового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок.

6. За характером оподаткування прибутку виділяють оподаткований і неоподаткований прибуток.

Такий розподіл прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їхнього ефекту. Склад прибутку, що не підлягає оподатковуванню, регулюється відповідним законодавством.

7. За характером інфляційної «очистки» прибутку виділяють номінальний і реальний прибутки.

1. Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої його суми, скоректований на темп інфляції у відповідному періоді.

8. За достатністю рівня формування виділяють низький, нормальний і високий прибуток підприємства (критерієм такого розподілу виступає рівень нормального прибутку).

– нормальний прибуток характеризує такий рівень його формування, коли після покриття зовнішніх і внутрішніх поточних витрат, залишається дохід, дорівнює мінімальній ставці депозитного відсотка. Тобто порівнюється два варіанти покласти гроші на депозит чи вкласти їх у бізнес, і якщо отриманий прибуток більше ніж кошти, які б було отримано від депозиту він вважається нормальним;

– низький і високий прибуток характеризує рівень її формування, що відповідно нижче або вище рівня нормального прибутку.

9. За характером використання в складі чистого прибутку виділяють споживану частину, та ту, що капіталізується.

– капіталізований прибуток характеризує ту суму, що спрямована на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – ту його частину, що витрачена на виплати акціонерам, персоналу або на соціальні програми підприємства.

10. За ступенем використання виділяють нерозподілений і розподілений прибуток підприємства.

– нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби.

В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал.

Розподілений прибуток – характеризує частину сформованого прибутку, що в цей час вже розподілений й не використаний в процесі господарської діяльності.

Санаційний прибуток – це специфічний вид прибутку, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, часток) за курсом, нижчим за номінальну вартість цих прав (дизажію), у результаті їхнього безкоштовного передання до анулювання, зниження номінальної вартості або при одержанні безповоротної фінансової допомоги від власників корпоративних прав, кредиторів та інших зацікавлених у санації підприємства осіб.

Прибуток на власний капітал (Return on Equity (ROE)) – показник, що одержується діленням суми чистого прибутку на суму власного капіталу підприємства.

Середній прибуток – рівний (рівнозначний) прибуток на однакові капітали, вкладені в різні галузі і сфери виробництва. Утворюється в процесі міжгалузевої конкуренції.

Засновницький прибуток – це дохід, який отримує засновник акціонерного підприємства (товариства) при відкритій підписці на акції.

Прибуток на інвестиції – прибуток до виплати відсотків і податків, ділений на суму довгострокових зобов'язань і власного капіталу. Також називається коефіцієнтом віддачі на постійний капітал.

Прибуток страховика – балансовий прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів, прибутку від інших операцій.

Втрачений прибуток – потенційний прибуток, реально не отриманий підприємством.

Економіст Кодацький В.П. [13] вважає джерелом прибутку діяльність суб'єкта господарювання, в результаті цієї діяльності можливі:

- прибуток одержаний в результаті діяльності в більш кращих умовах;
- несподівані прибутки;
- прибуток отриманий внаслідок зростання цін (інфляції);
- перевищення позареалізаційних доходів над позареалізаційними витратами;
- безповоротна допомога держави, фізичних і юридичних осіб.

1.2. Розподіл, використання та управління прибутком підприємства

Об'єктом розподілу прибутку є загальна його сума, яка отримана підприємством у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності.

Під розподілом прибутку потрібно розуміти спрямування прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства (рисунок 1.3).

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		27

Взаємовідносини підприємства і держави з приводу прибутку будуються на основі оподаткування прибутку. Розподіл балансового (валового) прибутку між державою і підприємством є першим етапом його розподілу.

Досить суттєвим є те, що податком на прибуток оподатковується не той прибуток, який відображає результат фінансово-господарської діяльності і показаний в бухгалтерській звітності. Вихідною базою для вирахування оподаткованого прибутку являється валовий прибуток як сума прибутку від реалізації продукції, прибутку від реалізації власності і доходів від нереалізаційних операцій. В решті решт, прибуток, який підлягає оподаткуванню, помітно відрізняється від фактичного фінансового результату господарської діяльності. При цьому не рідко нарахований податок на прибуток перевищує суму балансового прибутку. Тобто, джерелом сплати такого податку разом з прибутком служать і оборотні активи [15].

У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Було б раціонально, якщо б розмір податкових платежів з прибутку не перевищував третини балансового прибутку. В протилежному випадку

втрачаються стимули до підвищення ефективності роботи підприємства і отриманню прибутку [9].

Ті дві третини, що залишилися б у підприємства, могли б бути розподілені між власниками (акціонерами, засновниками) і самим підприємством.

Цей розподіл залежить від багатьох факторів. В період технічного переоснащення і модернізації виробничих фондів, освоєння нових видів продукції і нових технологій підприємства потребує найбільше фінансових ресурсів, і надати їх повинні в першу чергу власники підприємства. Однак це не означає, що вони повинні відмовитись від своїх очікувань і не отримувати дохід на вкладений капітал. Ці очікування мають бути відкладені і тоді власники зможуть отримати свої дивіденди після виходу виробництва на проектну потужність, коли підприємство почне отримувати прибуток в достатньому розмірі. Дивіденди за період очікування повинні бути не менше процентної ставки на банківський вклад за цей же період, але меншими ставки за кредит.

Другий етап розподілу прибутку – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів у бюджет і виплати дивідендів. З цього прибутку також сплачуються деякі податки в місцеві бюджети і стягуються економічні санкції [15].

Розподіл цієї частини прибутку відображає процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробничого і соціального розвитку. В умовах ринкового господарства держава не втручається в процес розподілу прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Тим не менше за допомогою надання податкових пільг вона стимулює спрямування прибутку на капітальні вкладення виробничого призначення і будівництва житла, на благодійні цілі, на проведення науково-дослідних робіт. Законодавчо затверджений мінімальний розмір резервного

капіталу для акціонерних товариств, регулюється порядок створення резерву по сумнівним боргам та під знецінені цінні папери.

Розподіл прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства, регламентується внутрішніми документами підприємства, як правило, в звітній політиці. Деякі аспекти розподільного процесу фіксуються в уставі підприємства. В відповідності до уставу чи до рішення керуючого органу на підприємстві можуть створюватися такі фонди: фонд нагромадження, споживання, соціальних потреб та інші. Якщо ж фонди не створюються, то в цілях забезпечення планових витрат коштів складаються кошториси витрат на розвиток виробництва, соціальні потреби трудового колективу, матеріальне заохочення робітників і благодійні цілі [24].

До витрат, пов'язаних з розвитком виробництва і що фінансуються з прибутку, відносять: витрати на науково-дослідні, проектні, дослідно-конструкторські і технологічні роботи, фінансування розроблення і освоєння нової продукції і технологічних процесів, витрати на вдосконалення технології і організації виробництва, модернізацію обладнання, витрати, пов'язані з технічним переозброєнням реконструкцією діючого виробництва, розширенням підприємства і будівництвом нових об'єктів, проведенням природоохоронних робіт.

Розподіл прибутку на соціальні потреби включає в себе витрати по експлуатації соціально-побутових об'єктів, що знаходяться на балансі підприємства, фінансування будівництва об'єктів невиробничого призначення, проведення оздоровчих і культурно-масових заходів.

До витрат на матеріальне заохочення відносять: виплату премій за особливі досягнення в праці, витрати на надання матеріальної допомоги, одноразові виплати ветеранам, пенсіонерам, компенсації підвищення вартості харчування в столових і т.п.

Якщо прибуток не витрачається на споживання, то він залишається на підприємстві як нерозподілений прибуток минулих років і збільшує розмір власного капіталу підприємства. Наявність нерозподіленого прибутку

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		31

збільшує фінансову стабільність підприємства, свідчить про наявність джерела для майбутнього розвитку [9].

Важливу роль в забезпеченні фінансової стійкості підприємства відіграє і розмір резервного капіталу. В ринковому господарстві відрахування в резервний капітал носять першочергове значення. Наявність і приріст резервного капіталу забезпечує збільшення акціонерної власності, характеризує готовність підприємства до ризиків, з якими пов'язана вся підприємницька діяльність, забезпечує можливість виплати дивідендів по привілейованим акціям навіть при відсутності прибутку в поточному році, покриття непередбачених витрат і збитків без ризику втрати фінансової стабільності.

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, не слід ототожнювати з чистим прибутком. Чинні нормативні акти визначають, що за рахунок прибутку підприємства повинні також сплачувати ще і штрафи в різних випадках (за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання, за затримку перерахування коштів у бюджет і державні цільові фонди, за приховування прибутку від оподаткування, заниження інших податків, за невиконані квоти зі створення робочих місць для інвалідів та ін.). З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності підприємств, що функціонують у різних сферах економіки, можуть стягуватись за рахунок прибутку досить широке коло штрафів. Особливо це стосується комерційних банків, страхових компаній. Чистий прибуток – це частина прибутку, що залишається на підприємстві після сплати податків і штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій) [9].

Використання чистого прибутку підприємство може здійснювати через попереднє формування цільових фондів. Існує також і більш простий варіант використання прибутку, коли не утворюються планові фонди, а кошти спрямовуються безпосередньо на фінансування витрат. Однак на великих підприємствах наявність фондів допомагає раціонально розподіляти фінансові ресурси і здійснювати контроль за їх ефективним використанням.

Можливий також розподіл чистого прибутку частково для формування цільових фондів, а частково на безпосереднє фінансування витрат.

За рахунок прибутку підприємство формує ряд цільових фондів, кошти з яких спрямовуються на фінансування певних витрат, задоволення відповідних виробничих і соціальних потреб. Використання чистого прибутку на виплату дивідендів здійснюється безпосередньо.

Існують наступні основні фонди грошових коштів, що формуються на підприємстві у процесі використання чистого прибутку [24].

Фонд нагромадження – утворюється за рахунок чистого прибутку, використовується на придбання і будівництво основних засобів виробничого і невиробничого призначення і здійснення інших капітальних вкладень, які не носять безповоротний характер. Частина коштів фонду нагромадження, спрямовані на довгострокові інвестиції, не витрачаються безповоротно.

За рахунок фонду нагромадження фінансуються витрати, які носять безповоротний характер: на проведення науково-дослідних робіт, на природоохоронні заходи, витрати на випуск цінних паперів, внески на створення інших підприємств, сплата штрафних санкцій у випадку приховування прибутку, витрати на підвищення кваліфікації працівників, відсотки за кредит і т.п. Для контролю за рухом коштів рекомендується у складі фонду нагромадження виділяти фонд нагромадження утворений та фонд нагромадження використаний.

Фонд споживання використовується на фінансування соціальних потреб і матеріальне заохочення робітників: виплату премій, не пов'язаних з виробничими показниками (за довгострокову працю, у зв'язку з ювілеєм та ін.), надання матеріальної допомоги, оплати путівок, лікування, медикаментів для робітників і членів їх сімей, виплату дивідендів та ін. [18].

Витрати з фонду споживання носять безповоротний характер.

У розподілі чистого прибутку принципове значення має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не

утворюються, а їхню величину можна встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання. Сьогодні використання чистого прибутку і співвідношення між фондами підприємства визначається і здійснюється самостійно кожним суб'єктом господарювання [8].

Резервний фонд призначений для покриття непередбачених втрат, викликаних стихійними лихами, і балансових збитків. Формування резервних фондів акціонерних товариств і спільних підприємств має деякі особливості пов'язані з виключенням з оподаткування частини прибутку, що направляється у резервний фонд, розміри резервних фондів повинні відповідати статутним документам. Верхня межа величини резервного фонду не встановлюється.

Управління прибутком підприємства – це побудова системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління та яка спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання. Систему управління розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожних з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

Оперативна система управління прибутком реагує на поточні проблеми управління та повинна забезпечити прибуткову та ефективну діяльність підприємства у короткотерміновому періоді.

Стратегічна система управління спрямована на формування процесу стратегічних змін, які створюють умови необхідності зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища.

Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання, формування і використання прибутку,

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		34

державне нормативно-правове регулювання із питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Система організаційного забезпечення управління прибутком – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування та використання прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень. Організаційне управління прибутком базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства – центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи управління прибутком, на основі виділення центрів відповідальності, є персоніфікація відповідальності за прийняття рішень. Науковці виділяють чотири види центрів відповідальності: витрат, доходу, прибутку, інвестицій.

Прибутковість підприємств за економічною сутністю пов'язана з отриманням прибутку та оцінюється різноманітними його зв'язками з показниками капіталу, витрат, доходів, які є головними орієнтирами і водночас критеріями стану та ефективності виробництва [16].

В умовах ринкових відносин велике значення має обґрунтування співвідношень у спрямуванні прибутку на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, формування фінансового резерву, на виплату власникам, дивіденди акціонерам тощо. Прибуток є джерелом сплати підприємством штрафних санкцій, здійснення відрахувань на благодійні заходи, а також використовується для погашення кредитів, отриманих на інвестиційні цілі [6].

Під час розподілу прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики;

забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективах; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, яка здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; реалізація соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства; розвиток матеріально-технічної бази внаслідок капіталізації частини прибутку; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

Для кожної організаційно-правової форми підприємства є законодавчо установлений відповідний механізм розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, заснований на особливостях внутрішнього пристрою і регулювання діяльності підприємств відповідних форм власності.

Характер розподілу визначає багато важливих аспектів діяльності підприємства. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до розробленої дивідендної політики, формування якої є одним із найскладніших завдань загальної політики управління прибутком підприємства. Оптимізація дивідендної політики – це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який інвестується з метою максимізації доходів власників [28].

Стратегічними завданнями управління підприємством, з урахуванням яких необхідно виконувати розподіл прибутку, є:

- забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності;
- забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства;
- забезпечення стабільної прибутковості діяльності;

- створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку;
- виконання можливостей і концентрація потужностей, з метою створення потенціалу розвитку;
- розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу [16].

Етапи управління розподілом та використанням прибутку підприємств представлено на рисунку 1.4.



Рис. 1.4. Етапи управління розподілом та використанням прибутку підприємств

Можна виділити основні шляхи покращення структури використання прибутку підприємства [24]:

– визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що сприяє подальшому розвитку підприємства та покращення фінансових результатів від діяльності підприємства;

– оптимізація величини коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та як наслідок розміру прибутку у майбутніх періодах, а також соціального розвитку підприємства;

– розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення;

– оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та з іншою метою;

– забезпечення умов діяльності підприємства, за яких прибуток, який підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;

– складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;

– проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;

– виконання економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією, тому на його формування впливають об'єктивні процеси, які відбуваються у суспільстві, у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу. Під час формування системи управління важливим є системний підхід, що базується на врахуванні тактичних і стратегічних аспектів управління, спрямованих на максимізацію кінцевого результату як в

коротко- так і в довготерміновому періодах. Повнота та своєчасність відтворення системи завдань ефективного використання прибутку є необхідною умовою забезпечення керованого ефективного розподілу прибутку підприємства, а встановлення оптимальних обмежень за рівнем його споживання та капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів забезпечить застосування нової парадигми розвитку підприємств у сфері товарного обігу.

1.3. Шляхи підвищення прибутку підприємства

Для того щоб збільшити прибутковість підприємства необхідно проводити детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути усі резерви зниження собівартості продукції, а також зосередити увагу на взаємодії з ринком, тобто детально аналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача та проводити правильну цінову політику.

Можна виділити наступні шляхи підвищення прибутку підприємств у фінансовій, виробничій, маркетинговій, організаційній сферах діяльності підприємства (рисунок 1.5).

					БЕП 31.19.001. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		39



Рис. 1.5. Шляхи підвищення прибутку підприємства

Пошук шляхів підвищення прибутку підприємств є важливим інструментом формування довгострокових перспектив їхньої діяльності.

Висновки до розділу 1

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання позитивного фінансового результату, тобто прибутку.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити підвищення прибутку або стабілізацію його на визначеному рівні. Чим вищий прибуток, тим більше можливостей у підприємства для збільшення капіталу, запровадження нововведень, інвестицій тощо.

Будь-яке підприємство, незалежно від форми власності, виду діяльності зацікавлене у отриманні прибутку, який виступає джерелом його подальшого розвитку.

Для підприємства більш важливим є підвищення прибутковості у довгостроковій перспективі, а ніж у короткостроковій, адже це підкреслює стабільність не лише його функціонування але й розвитку.

Зростання прибутку дозволяє постійно оновлювати техніко-технологічну базу виробництва, мотивувати персонал підприємства працювати більш ефективно, розширяти сфери впливу та ін.

РОЗДІЛ 2
ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТАН
ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ»

2.1. Характеристика та аналіз стану зовнішнього середовища

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, призначення якої – безперервне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки.

Хлібопекарська галузь грає значну соціальну і стратегічну роль у житті суспільства. Частка хлібопродуктів у раціоні населення країни складає 15 %, тобто є основним продуктом харчування.

Кожний рік в Україні виробляється близько 1,8 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів, з яких 70 % виробляють великі підприємства, 30 % – приватні пекарні, мережа торгівлі, великі супермаркети та інші.

Відповідно до даних Державної служби статистики України [11], обсяги виробництва хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання знижуються, що бачимо на рисунку 2.1, так як знижується споживання хліба в країні та доходи населення.

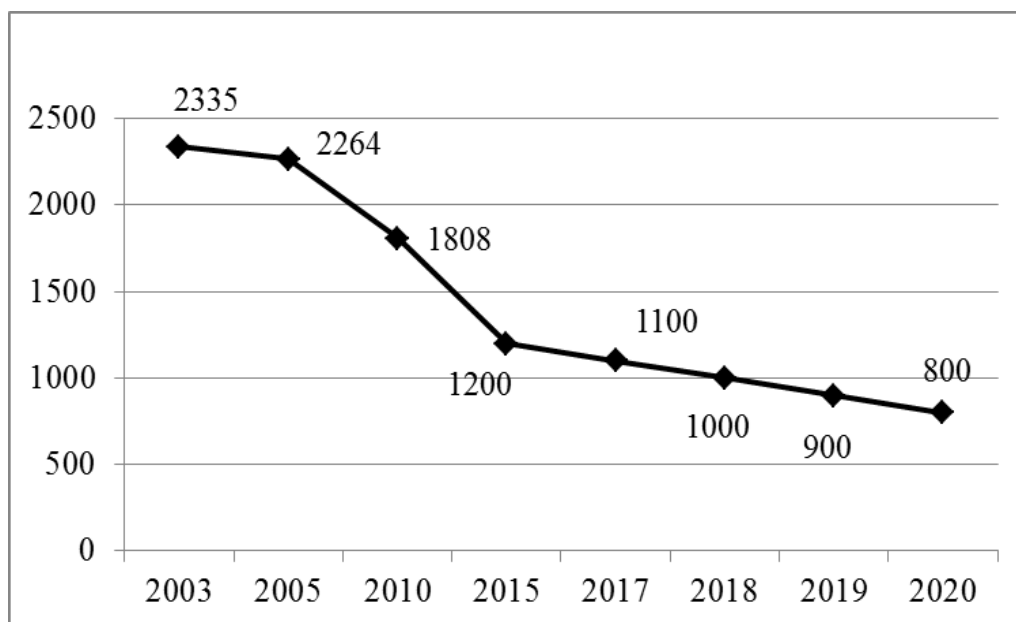
Середня рентабельність хлібопекарського виробництва складає приблизно 3,1%.

В останні роки врожаї зернових культур склали понад 60 млн. тонн щорічно. Україна входила до трійки лідерів у світі з експорту зернових культур, але внутрішній ринок країни є нестабільним і при високих урожаєх пшениці ціни на неї зростають, що призводить до зростання цін на продукцію з зерна, а саме і на борошно.

Статистичні дані показують, що виробництво пшениці відносно стабільне й перевищує потребу внутрішнього ринку, але виробництво жита, як однієї із затребуваних культур в хлібопекарській галузі, постійно

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		42

знижується, що як і якість пшениці, створює проблеми для стабільної роботи хлібопекарських підприємств.



¹Примітка. Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Рис. 2.1. Виробництво хліба та хлібобулочних виробів, нетривалого зберігання, в Україні у 2003-2020 рр. тис. тонн

За даними Державної служби статистики [21], у 2020 році в Україні було вироблено на 11,1 % менше, ніж у 2019 році, а у 2019 році на 11,6 % менше, ніж у 2018 році. Лідерами з виробництва хліба в Україні за цей період стали: Дніпропетровська, Київська та Харківська області.

Борошна також виробили менше. Пшеничного і пшенично-житнього мелива за 2019 рік вироблено 1 млн 167 тис. тонн, що на 3,1% менше ніж у 2018 році. Більш всього борошна за звітний період виробили у Вінницькій області – 179,5 тис. тонн, на другому місці Харківська область – 45 тис. тонн, на третьому Київська – 111,4 тис. тонн.

З інформації УНІАН [22], виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні в 2019 році становило 949 млн тонн, що на 9,6% менше показника

українців купують борошно, цукор, яйця, масло і самостійно виробляють випічку в домашніх умовах, доповнюючи цим неврахований тіньовий сектор ринку.

Споживачі, що проживають у великих містах, формують попит на інноваційні та нетрадиційні види хліба відповідно до рекомендацій дієтологів: білковий, бездріжджовий, з різними добавками. За новими смаками випічки українці і гості країни йдуть в кафе, кондитерські, міні-пекарні, що мають гнучкий асортимент відповідно до переваг клієнтів.

Всі потреби українців в сфері хлібобулочної продукції в основному задовольняються вітчизняними виробниками. Імпорт настільки незначний, що його частка майже не помітна в загальному обсязі ринку. У той же час, експорт українських хлібобулочних виробів збільшується, і, хоч як це не дивно, головним покупцем українського хліба є США.

Частка вітчизняної та імпоротної продукції у структурі ринку хлібобулочних виробів в Україні (без урахування тіньового ринку) в натуральному вираженні представлено на рисунку 2.3 [17].

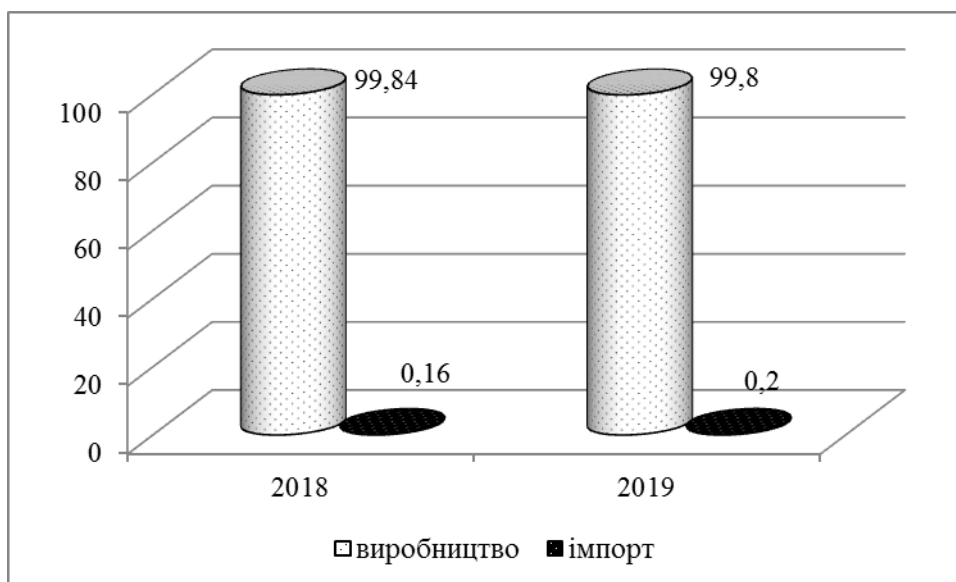


Рис. 2.3. Частка вітчизняної та імпоротної продукції у структурі ринку хлібобулочних виробів в Україні (без урахування тіньового ринку) в натуральному виразі, %

Аналіз ринку хлібобулочних виробів в Україні показав, що основна кількість виробників все ще виробляє традиційні соціальні сорти хліба, частка яких становить 80% від загального обсягу. Преміальні і функціональні продукти займають 5% і 3% відповідно. Поєднання низькорентабельного виробництва з конкурентними перевагами тіншовиків ускладнює діяльність офіційних учасників ринку і перешкоджає модернізації виробництва.

Сьогодні перспективними напрямками розвитку хлібопекарської промисловості є виготовлення напівфабрикатів хліба і випічки для підприємств громадського харчування (фаст-фудів, кав'ярень, кафе та інших), а також пошук і освоєння нових експортних каналів.

В таблиці 2.2 представлено обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за межі країни.

Таблиця 2.2

Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за межі країни, млн. грн.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	915,7	2615,0	3080,5	4019,9	4208,2	5040,6
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання	40,6	358,0	177	152,3	167,1	777,7
Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	860,7	2233,8	2890,1	3850,6	3929,8	4236,7
Виробництво макаронних виробів та подібних борошняних виробів	14,4	23,2	13,4	17	111,3	26,2

З таблиці 2.2. видно, що обсяги реалізації за межі країни з кожним роком зростають.

На вітчизняному ринку хлібобулочних виробів немає вираженого лідера, так як навіть найбільші представники галузі не займають більше ніж

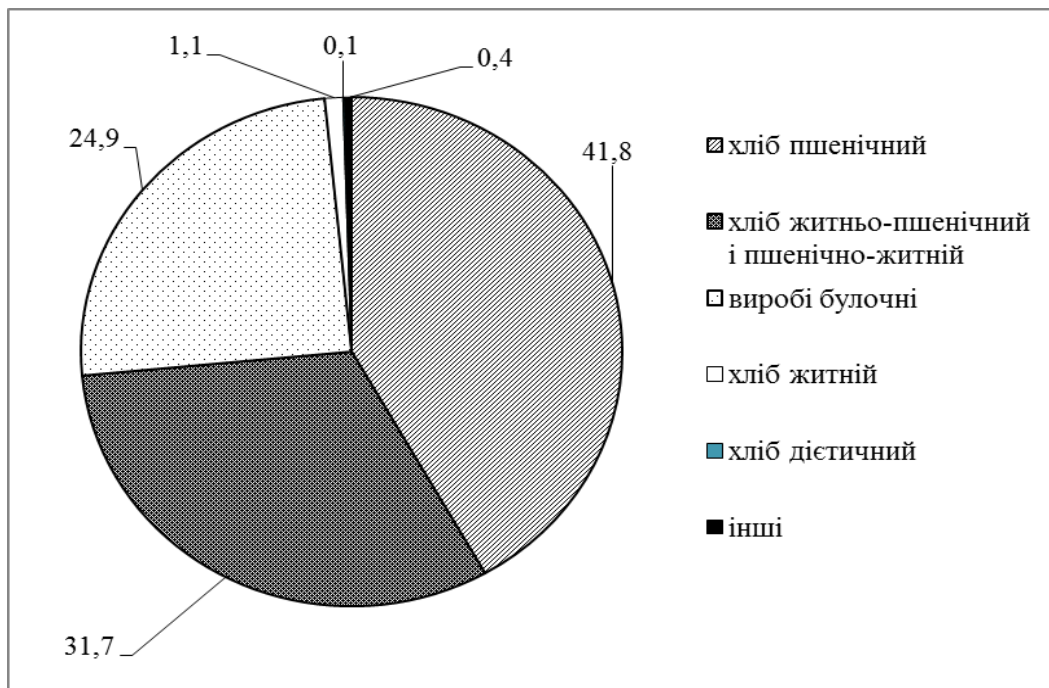


Рис. 2.5. Сегментація виробництва хліба за видами, в натуральному вирізі у 2020 році, %

Дослідження українського ринку хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів призводить до висновку, що на ньому переважає продукція вітчизняного виробництва (рис. 2.6).

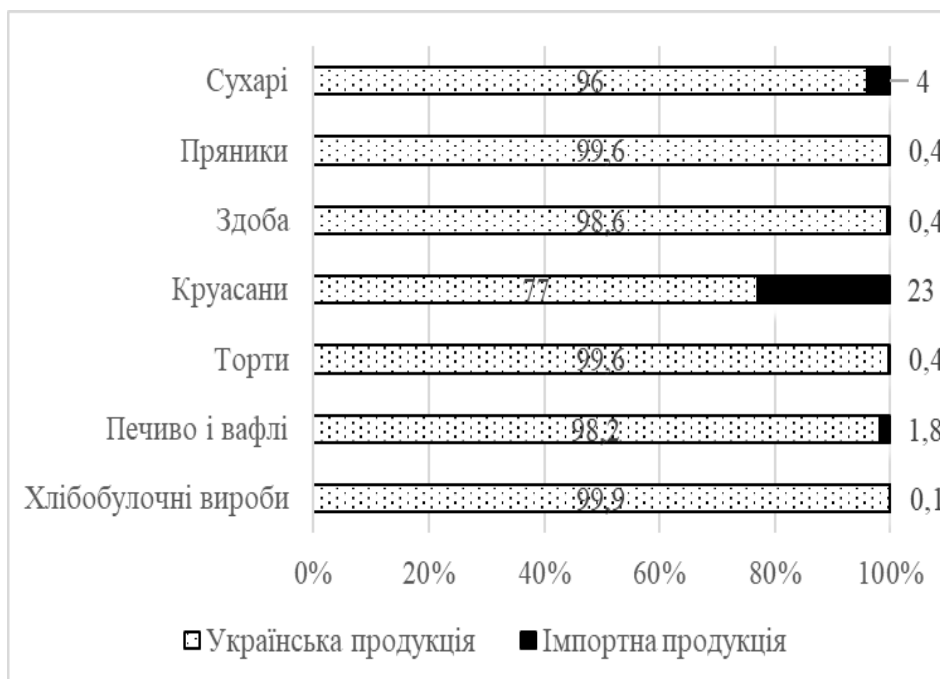


Рис. 2.6. Частка української та імпоротної продукції в ємності ринку хлібобулочної продукції у 2019 році, %

Імпорт незначний за всіма позиціями продукції, за винятком круасанів, тут світовий виробник Chipita зумів відвоювати майже 23% ринку для своєї торгової марки 7 days [17].

За офіційними даними [21], середнє споживання хліба на кожного жителя нашої країни впало з 9 кг в місяць в 2014 році до 8,3 кг в 2019-м. За підсумками 2020 року зафіксовано незначне збільшення (на 2%) споживання хліба і хлібобулочних продуктів (в цю групу включені і макарони).

Збільшується частка хлібної продукції завдяки популярності здорового харчування: хліб дієтичний і лікувально-профілактичний, з доповненнями зернових сумішей, висівок, фруктози, меду, горіхів, з добавками з овочів і фруктів.

Зростання цін на комунальні послуги та сировину вплинуло на вартість хліба і хлібобулочних виробів та призвело до зменшення кількості хлібопекарських підприємств, або до їх переходу на тіньовий ринок.

Хліб і хлібобулочні вироби – особливий вид продуктів харчування, який займає чільне місце на столі українців. Вони мають до 40% від загальної калорійності харчового раціону населення. Завдяки такому співвідношенню, виробництво хлібобулочних виробів можна вважати одним із стратегічних галузей економіки держави.

На тлі зменшення виробництва житнього борошна, збільшується попит на житній хліб, виробництво якого збільшується.

Основний покупець української сільськогосподарської продукції та хліба – Азія. І хоча основна продукція, яка поставляється в Азію – газовані води, пиво и кондитерські вироби, не останнє місце займає хліб і хлібобулочна продукція.

Завдяки скасуванню мит, свої ринки відкриває ЄС, хоча їх досить важко завоювати: високі стандарти якості і велика конкуренція вимагають значних вкладень, які є не у всіх хлібопекарень.

Відродження старовинних рецептів виробництва хліба та хлібобулочних виробів зумовлено зростанням популярності всього

Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата

національного і споконвічно українського. Популярність здорового способу життя спровокувала появу нових сортів хліба, які в основному виробляються згідно ТУ підприємства, але є не менш затребуваними.

Звичка молоді їсти на ходу і різноманітні страви швидкого харчування популяризують лаваш, як грузинський, так і вірменський. Досить популярним хлібним продуктом на столах у молодих людей і не тільки, став батон. Загалом спостерігається збільшення попиту на білий хліб, в порівнянні з житнім.

Аналізуючи світовий ринок хлібобулочних виробів, експерти відзначають зростання кількості малих пекарень, який на сьогоднішній день складає 65%.

Кількість простого хліба і хлібобулочних виробів зменшується, але, тим не менш, зростає популярність на дорожчу та якісну хлібобулочну продукцію. Для збільшення прибутку і просування на ринку, хлібопекарським підприємствам варто збільшувати кількість видів і сортів хлібних виробів, модернізувати виробництво.

Всі фактори, що впливають на рівень споживання хліба, можна розділити на три категорії:

- які практично не впливають на споживання продукції;
- які підвищують рівень споживання;
- які знижують рівень споживання хліба.

Основні фактори, що впливають на попит: цінова політика; чисельність населення; міграція населення; доходи; рівень безробіття; раціональні норми споживання; виробництво борошна і ін.

Загалом, ринок хлібобулочних виробів необхідно розвивати за рахунок оптимізації виробництва відповідно до попиту, що дозволить встановити економічно обґрунтовані ціни на продукцію і, відповідно, має стимулювати аграріїв підвищувати врожайність хлібних культур для отримання стабільного прибутку, навіть за рахунок зменшення посівних площ.

Споживання хліба на одну особу за нормою складає 277 грам/добу, за статистичними даними у 2018 році воно склало 77 грам/добу.

Можна виділити декілька компаній, які в конкурентній боротьбі оновлюють свій асортимент продукції. Це, в першу чергу, ХК «Хлібні інвестиції», ТМ «Кулиничі», концерн «Хлібпром» (м. Львів).

Вартість хліба, який ми бачимо на полицях магазинів формується з: борошна – до половини від собівартості, газу та електроенергії – від 4% до 15% (в залежності від підприємства), заробітної плати працівникам (до 7%).

Основні ціноутворюючі статті в структурі калькуляції собівартості хліба представлено на рисунку 2.8, це: борошно (43%), інша сировина (5%), паливо (4%), загальновиробничі витрати (7%), електроенергія (1%), заробітна плата основних робітників з нарахуваннями (5%), адміністративні витрати (7%), фінансові витрати (1%), витрати на збут (27%).

Важливу роль в собівартості продукції грають: потужність виробництва, конкуренція, ринок збуту та сучасність технічного оснащення.

Аналіз діяльності хлібопекарських підприємств показав, що впровадження організаційно-економічних розробок сприяє зниженню матеріало-, енерго-, трудомісткості виробництва продукції; випуску на цій основі дешевших якісних видів хліба, хлібобулочних та інших виробів; підвищенню ефективності виробництва, одержанню додаткового прибутку, необхідного для здійснення відтворювальних процесів на розширеній основі та розвитку інфраструктури підприємств; звільненню працівників від виконання важких робіт та робіт у несприятливих умовах; підвищенню зайнятості різних категорій населення і зниженню рівня безробіття; підвищенню матеріального добробуту працівників; активній їх участі в управлінні виробництвом, посиленню зв'язку науки з виробництвом.

Частка експорту в країни Європи зросла з 3,7% до 5%. Значна частка імпорту припадає на європейські країни: Голландію – 7,5%, Німеччини – 5,8%, Польщу – 5,8%, Чехії – 4,8%, Італії – 3,9%.

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		52

В результаті проведених досліджень можна перелічити основні перспективні напрями, які сприятимуть інтенсифікації хлібопекарського виробництва:

- технологічне переозброєння підприємств передбачає заміну устаткування та автоматизацію технологій;
- інноваційні проєкти мають стосуватися випуску нової продукції та сприяти зниженню матеріало- і енергомісткості виробництва;
- ефективне використання трудового потенціалу полягає у підвищенні продуктивності праці, яке в свою чергу забезпечується використанням мотиваційних програм для працівників, координацією управлінських процесів, удосконаленням методів праці та управління;
- безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств справляє належний розвиток виробничої інфраструктури;
- реалізація ефективної фінансової політики хлібопекарської галузі дозволить підвищити ефективність використання основних засобів та обігових активів, власних та залучених інвестиційних коштів; скоротити виробничі витрати;
- соціальна значущість хліба є рушійним мотивом держави в проведенні особливої політики на хлібному ринку України, яка виявляється у досить жорсткому регулюванні цін на хліб.

Виробництво хліба в Україні скоротилося в два рази, в порівнянні з показниками 2000 року. Основними причинами цього є:

- зменшення чисельності населення країни через втрату частини територій, міграційних процесів і природних втрат;
- наявність значного тіньового сегмента ринку (приблизно 60 %), що не потрапляє в статистику;
- криза в економіці через здешевлення гривні;
- багато супермаркетів в Україні спеціалізуються на випуску власної хлібопекарської продукції, але це виробництво не фіксується;

- зростання виробництва в домашніх умовах;
- монополізація ринку в деяких регіонах;
- підвищення собівартості випічки через підвищення цін на енергоресурси і сировину;
- низька якість сировини;
- держрегулювання вартості хліба було скасовано в 2017 році. І все ж підвищення цін на продукцію пекарів протягом трьох років нижче загального індексу інфляції;
- податковий тиск на малий бізнес;
- знос виробничого обладнання та ін.

2.2. Характеристика та аналіз стану внутрішнього середовища ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»

Основа політики підприємства: «Якість перед усім. Ніяких компромісів за рахунок якості!». Голова правління – Дуров Сергій Борисович.

ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» [23] заснований в 1997 році на базі Херсонського хлібокомбінату державного виробничо-торговельного підприємства «Херсонхліб» у 1997 році. У свій час «Херсонхліб» об'єднувало три виробничі цехи у м. Херсоні, засновані почергово, починаючи з 1953 року. Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів здійснюється на потужностях ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» вже більше шести десятиліть.

Цех № 1, вул. Гімназична, 30 – спеціалізується на випуску кондитерських виробів, пряників, соломки, макаронів.

Цех № 2, вул.16-та Східна – спеціалізується на випуску хлібобулочних і батонних виробів, має вафельну дільницю.

Цех № 3, вул. Ладичука – спеціалізується на випуску хлібобулочних виробів пшеничних та житніх сортів.

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		54

ТМ «Хліба Херсонщини» пропонує своїм споживачам великий асортимент продукції: тостові, білоруські, булочні, фінські види, вироби з курагою та родзинками, різними зернами та горіхами. Технологи компанії розробили нові види хліба «Шведський» та «Литовський», аналоги яких не представлені на півдні України, це заварні види, вироблені на оцукрених заквасках, які є дуже корисними.

Враховуючи побажання клієнтів підприємства, була розширена лінія тостових хлібів: хліб тостовий білий європейський, хліб тостовий висівковий, хліб тостовий «Нижний» та тостовий з льоном.

Крім того, до асортиментного переліку включені такі екзотичні види продукції як: чіабатта, лаваш, круасан, тощо. Для нових видів розроблена концептуальна упаковка.

На підприємстві налагоджено виробництво хліба за білоруськими технологіями («Білорусь», «Житниця», «Мінський», «Столичний») аналогу такої продукції у південному регіоні не має. Дані види хлібу завоювали любов не тільки херсонців, а й жителів сусідніх областей.

На особливу увагу заслуговує кондитерська продукція підприємства, що випускається під торговельною маркою «Королівська насолода».

ТМ «Королівська насолода» представляє широкий асортимент різноманітного печива, пряників, тістечок та тортів, що дозволить будь-кому вибрати щось собі до душі.

Окрім тортів та печива масового сегмента ТМ «Королівська насолода» пропонує виготовлення ексклюзивних кондитерських виробів на замовлення за доступними цінами. Виготовляє креативні дитячі торти (з улюбленими героями мультфільмів); незабутні весільні торти, караваї та шишки.

Солодощі виготовлені виключно з натуральних компонентів і відповідають сучасним тенденціям.

ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» являється одним із провідних підприємств хлібопекарської галузі області і є найбільшим роботодавцем та платником податків і зборів в області.

Крім того, з метою забезпечення хлібом належної якості за зниженою ціною соціально незахищених верств населення міста, підприємство бере участь у виконанні програми «Муніципальний хліб».

Доставка продукції в торгівельну мережу здійснюється власним спеціалізованим транспортом (50 одиниць).

Для утримання лідерства на ринку хліба та хлібобулочних виробів за рахунок якості та кінцевої ціни готової продукції колектив працює над зменшенням всіх складових витрат на виробництво.

Всі три цеха підприємства оснащені сертифікованими виробничо-технологічними лабораторіями. Технологічна служба цілодобово контролює всі процеси, пов'язані з виробництвом.

Щорічно ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» приймає участь у конкурсах, на яких запашна продукція підприємства проходить строге оцінювання та отримує дипломи, медалі та відзнаки.

ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» є одним із лідерів хлібопекарської промисловості Півдня України. Компанія відкрита до встановлення міжнародних контактів з приводу експорту власної готової продукції чи напівфабрикатів (тіста та хлібобулочних виробів глибокої заморозки), борошна та висівок.

2.3. Техніко-економічна характеристика та аналіз ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»

Проведемо техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства.

Аналіз обсягу виробництва продукції в натуральному й вартісному виразі представимо у таблиці 2.3.

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		57

Виробництво продукції в натуральному та вартісному вираженні

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс	%
1.Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
у діючих оптових цінах тис. грн.	250800	272580	21780	8,68
у порівняних цінах, тис. грн.	250800	254100	3300	1,32
2. Фактично вироблено продукції, тонн	4560	4620	60	1,32

З таблиці 2.22 бачимо, що у звітному році обсяг продукції у натуральному виразі зріс на 60 тонн (1,32 %), що є позитивним в діяльності підприємства. В свою чергу обсяг продукції у діючих цінах зріс на 21780 тис. грн. (8,68%), а у порівняних зріс на 3300 тис. грн. (1,32%).

Аналіз використання виробничої потужності представимо у таблиці 2.4.

Використання виробничої потужності підприємства

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	7000	7000	-
2. Фактично вироблено продукції, тонн	4560	4620	60
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,65	0,66	0,01

У звітному році, порівняно з попереднім середньорічна виробнича потужність не змінилась, але коефіцієнт використання виробничої потужності у звітному році зросло на 1 % у зв'язку з зростанням фактично виробленої продукції на 60 тонн, що є позитивним у діяльності підприємства.

Структура випуску продукції представлена у таблиці 2.5.

виробі хлібобулочних на 2,4 % та за рахунок зниження частки хлібців на 1,9% і частки тортів, тістечок на 0,5 %.

Реалізація продукції – важливий кінцевий етап кругообігу коштів підприємства (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Співвідношення обсягу реалізованої та виробленої продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс	%
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн.	250800	272580	21780	8,68
2. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн.	242695	273530	30835	12,71
3. Відхилення обсягу реалізації від обсягу виробництва, тис. грн.	-8105	950	9055	-

Обсяг виробленої продукції у звітному році зріс на 21780 тис. грн. (8,68 %), а обсяг реалізованої продукції збільшився на 30835 тис. грн. (12,71%). На підприємстві не має залишків готової продукції, що позитивним моментом діяльності підприємства, та реалізація стала вище, ніж виробництво, тобто дореалізовується продукція останніх літ, яка має тривале зберігання.

Аналіз структури основних засобів представимо у таблиці 2.8.

На початок попереднього року величина основних засобів складала 48620 тис. грн. Протягом року на підприємство надійшло основних засобів на суму 12620 тис. грн., а вибуло на 1200 тис. грн. В порівняно з початком року, величина основних засобів на кінець року зросла на 11420 тис. грн. Зростання величини основних засобів є позитивним моментом використання основних засобів.

На початок звітнього року основні засоби склали 600420 тис. грн. Протягом звітнього року на підприємство надійшло основних засобів на 3000 тис. грн., а вибуло на 10590 тис. грн. На кінець року величина основних засобів порівняно з величиною на початок року впала на 7590 тис. грн.

Зміна наявності основних засобів й їх динаміки

Основні засоби	Наявність на початок року	Надійшло у звітному році		Вибуло у звітному році		Наявність на кінець року	відхилення	
		Всього	У т.ч. введено в дію нових ОЗ	Всього	у т.ч. ліквідовано		абс	%
Попередній рік								
Всього ОЗ	48620	12620	12620	1200	-	60040	11420	23,49
ОЗ основного виду діяльності	48620	12620	12620	1200	-	60040	11420	23,49
ОЗ інших галузей	-	-	-	-	-	-	-	-
Невиробничі ОЗ	-	-	-	-	-	-	-	-
Звітний рік								
Всього ОЗ	60040	3000	3000	10590	-	52450	-7590	-12,64
ОЗ основного виду діяльності	60040	3000	3000	10590	-	52450	-7590	-12,64
ОЗ інших галузей	-	-	-	-	-	-	-	-
Невиробничі ОЗ	-	-	-	-	-	-	-	-

Аналіз технічного стану основних засобів представимо у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Зміна структури основних засобів

Основні засоби	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	Сума, тис грн.	Питома вага, %	Сума, тис грн.	Питома вага, %	Сума, тис грн.	Питома вага, %
Попередній рік						
Всього ОЗ	48620	100	60040	100	11420	23,49
ОЗ основного виду діяльності	48620	100	60040	100	11420	23,49
ОЗ інших галузей	-	-	-	-	-	-
Невиробничі ОЗ	-	-	-	-	-	-
Звітний рік						
Всього ОЗ	60040	100	52450	100	-7590	-12,64
ОЗ основного виду діяльності	60040	100	52450	100	-7590	-12,64
ОЗ інших галузей	-	-	-	-	-	-
Невиробничі ОЗ	-	-	-	-	-	-

Зміна технічного стану основних засобів розрахована у таблиці 2.10.

Зміна технічного стану основних засобів

Показники	На кінець попереднього року	На кінець звітнього року	Відхилення
1. Первісна вартість ОЗ, тис. грн.	68520	78500	9980
2. Зношування, тис. грн.	9000	9800	800
3. Залишкова вартість ОЗ, тис. грн.	59520	68700	9180
4. Коефіцієнт придатності	0,869	0,875	0,007
5. Коефіцієнт зношування	0,131	0,125	-0,007

На кінець звітнього року первісна вартість основних засобів зросла на 9980 тис. грн. Знос основних засобів на кінець звітнього року порівняно з величиною на кінець попереднього зріс на 800 тис. грн. Збільшення коефіцієнту придатності на кінець звітнього року на 0,007 та зниження коефіцієнту зношування відповідно на 0,007, свідчить про покращення технічного стану основних засобів.

Аналіз показників ефективності використання основних засобів основного виду діяльності представимо у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Показники ефективності використання основних засобів основного виду діяльності

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн.	250800	254100	3300
2. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн.	54330	56245	1915
3. Фондовіддача, грн./грн	4,62	4,52	-0,10
4. Фондоємність, грн./грн	0,217	0,221	0,005

З таблиці 2.11 видно, що обсяг продукції у порівняних цінах у звітньому році зріс на 3300 тис. грн. Середньорічна вартість основних засобів у звітньому році зросла на 1915 тис. грн. У звітньому році фондовіддача знизилась на 0,1, а фондоємність зросла на 0,005, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів на підприємстві.

					БЕП 31.19.002. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		62

Для аналізу складу, структури і динаміки обігових активів складемо таблицю 2.12.

Таблиця 2.12

Склад, структура й динаміка оборотних активів

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Попередній рік						
Обігові активи	156230	100	145960	100	-10270	0
Виробничі запаси	10936,1	7	10509,1	7,2	-426,98	0,2
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	937,38	0,6	1167,68	0,8	230,3	0,2
Товари	10155	6,5	9925,28	6,8	-229,67	0,3
Дебіторська заборгованість	112486	72	108010	74	-4475,2	2
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
Кошти	21716	13,9	16347,5	11,2	-5368,5	-2,7
Інші обігові активи	-	-	-	-	-	-
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Звітний рік						
Обігові активи	145960	100	146850	100	890	0
Виробничі запаси	10509,1	7,2	11748	8	1238,88	0,8
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	1167,68	0,8	1468,5	1	300,82	0,2
Товари	9925,28	6,8	7342,5	5	-2582,8	-1,8
Дебіторська заборгованість	108010	74	110138	75	2127,1	1
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
Кошти	16347,5	11,2	16153,5	11	-194,02	-0,2
Інші обігові активи	-	-	-	-	-	-
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-

На початок попереднього року величина обігових активів складала 156230 тис. грн. На кінець попереднього року величина оборотних активів знизилася на 10270 тис. грн., що є негативним в діяльності підприємства. На кінець звітного року величина обігових активів зросла на 890 тис. грн. – що є позитивним.

Аналіз показників ефективності використання сировини й матеріалів представимо у таблиці 2.13.

Показники ефективності використання сировини й матеріалів

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	250800	272580	21780
2. Матеріальні витрати, тис. грн	205600	215420	9820
3. Матеріаловіддача, грн/грн	1,22	1,27	0,05
4. Матеріалоємність, грн/грн	0,82	0,79	-0,03

Зростання показника матеріаловіддачі і зниження матеріаломісткості у звітному році свідчить про покращення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві, що є позитивним.

Аналіз впливу трудових факторів на обсяг виробництва продукції представимо у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Вплив трудових факторів на обсяг виробництва продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн.	250800	254100	3300
2. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	270	271	1
3. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. /осіб	928,89	937,64	8,75

Вплив зміни чисельності персоналу й середньої заробітної плати одного працівника на зміну фонду оплати праці представимо у таблиці 2.15.

Фонд оплати праці збільшився на 6418 тис. грн. за рахунок збільшення персоналу на 1 людину та зростанню середньорічної заробітної плати на 3 тисячі грн.

**Вплив зміни чисельності персоналу й середньої заробітної плати
одного працівника на зміну фонду оплати праці**

Показники	Попередній	Звітний	Відхилення
	рік	рік	
1. Фонд оплати праці штатних працівників (ФОП), тис. грн.	24840	31258	6418
2. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (ЧСО), осіб	270	271	1
3. Середньорічна заробітна плата одного працівника (ст.1/ст.2) (ЗП), тис. грн.	92	95	3

Аналіз витрат на виробництво за елементами представимо у табл. 2.16.

Структура витрат на виробництво

Елементи витрат	Абсолютне значення, тис. грн		Структура, %		Відхилення	
	Попередній рік	Звітний рік	Попередній рік	Звітний рік	Абс.	Структури
1. Матеріальні витрати	205600	215420	83,94	80,0	9820	-3,94
2. Витрати на оплату праці	17147	21273	7,00	7,9	4126	0,90
3. Відрахування на соціальні заходи	5046	5655	2,06	2,1	609	0,04
4. Амортизація	7349	8078	3,00	3,0	730	-
5. Інші операційні витрати	9798	18849	4,00	7,0	9051	3,00
Всього	244950	269275	100	100	24325	-

З таблиці 2.16 видно, що у звітному році величина витрат на виробництво зросла на 24325 тис. грн. У звітному році частка матеріальних витрат знизилась до 80 %, частка витрат на оплату праці зросла до 7,9 %, частка відрахувань на соціальні заходи зросла до 2,1 %, частка амортизації не змінилася та частка інших операційних витрат зросла до 7 %.

Аналіз зміни витрат на одну гривню продукції представимо у таблиці 2.17.

Фінансовий результат від операційної діяльності у звітному році зріс на 7425 тис. грн. (на 15,5%). На зростання суми результату вплинуло зростання чистого доходу на 30835 тис. грн. (на 12,7 %) та зниження собівартості на 24320 тис. грн. (на 10,8%).

Фінансовий результат від звичайної діяльності у звітному році зріс на 8241 тис. грн. (на 20,5 %) та склав 48446 тис. грн. Величина податку на прибуток у звітному році зросла на 1483,38 тис. грн. (на 20,5 %).

Аналіз показників рентабельності представимо у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19

Коефіцієнти рентабельності

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
Рентабельність капіталу, %	5,29	7,33	2,04
Рентабельність власного капіталу, %	4,9	4,95	0,05
Рентабельність продажу, %	5,34	7,21	1,87

Аналіз таблиці 2.19 показав, що на підприємстві у звітному році всі коефіцієнти рентабельності зростають, що є позитивним. Зростання рентабельності відбулось за рахунок росту суми прибутку у звітному році.

Аналіз коефіцієнтів фінансової стабільності підприємства представимо у таблиці 2.20.

Таблиця 2.20

Значення коефіцієнтів фінансової стабільності підприємства

Показник	На початок року	На кінець року	Абсолютне відхилення
Попередній рік			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,31	0,47	0,16
Коефіцієнт фінансового ризику	2,98	2,9	-0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,58	0,62	0,04
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	3,85	2,98	-0,87
Звітний рік			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,47	0,46	-0,01
Коефіцієнт фінансового ризику	2,9	2,89	-0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,62	0,64	0,02
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	2,98	3,01	0,03

З таблиці 2.20 видно, що на кінець попереднього року значення коефіцієнту автономії складає 0,47, що не є нормативним. Значення коефіцієнту фінансового ризику не входять до нормативу, але позитивним моментом являється зниження показника ні кінець року. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс на кінець року, що є позитивним. Коефіцієнт структури на кінець року знизився на 0,03, це говорить, про послаблення залежності від зовнішніх інвесторів.

На кінець звітнього року значення коефіцієнту автономії впало на 0,01. Значення майже входить до нормативного – 0,5. Зниження коефіцієнту фінансового ризику являється позитивною зміною даного показника, але він не входить до нормативу. Коефіцієнт маневреності власного капіталу на кінець звітнього року зріс на 0,02, що розглядається як позитивна зміна. Коефіцієнт структури на кінець звітнього року зріс, це свідчить, про послаблення залежності підприємства від зовнішніх кредиторів.

Розрахунки основних техніко-економічних показників, які було проведено у роботі з аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, представимо у таблиці 2.21.

Таблиця 2.21

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	7000	7000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тонн	4560	4620	60	1,32
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,65	0,66	0,01	1,53
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн.	250800	272580	21780	8,68
- у порівнянних цінах, тис. грн.	250800	254100	3300	1,32
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн.	242695	273530	30835	12,71

Продовження табл. 2.21

6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн.	54330	56245	1915	3,52
7. Фондовіддача, грн/грн	4,62	4,52	-0,10	-2,16
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн.	148560	152360	3800	2,56
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	1,63	1,8	0,17	10,4
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	270	271	1	0,37
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. /осіб	928,89	937,64	8,75	0,94
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн.	92	95	3	3,26
13. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн., у тому числі:	244950	269275	24325	9,93
- матеріальні витрати	205600	215420	9820	4,77
- витрати на оплату праці	17147	21273	4126	24,06
- відрахування на соціальні заходи	5046	5655	609	12,07
- амортизація	7349	8078	730	9,93
- інші операційні витрати	9798	18849	9051	92,38
14. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,977	0,988	0,011	1,13
15. Матеріалоемність, грн/грн	0,82	0,79	-0,03	- 3,66
16. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	242695	273530	30835	12,7
17. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	225670	249990	24320	10,8
18. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	12968,1	19725,7	6757,62	52,1
19. Рентабельність капіталу, %	5,29	7,33	2,04	-
20. Рентабельність продажу, %	5,34	7,21	1,87	-

З таблиці 2.21 видно, що середньорічна виробнича потужність за досліджуваний період не змінюється, та дорівнює 7000 тонн. У попередньому році вироблено 4560 тонн продукції, що складає 65 %, а у звітному році вироблено 4620 тонн (66%), тобто коефіцієнт використання виробничої збільшується, обсяг виробництва збільшився на 60 тонн. Обсяг продукції у діючих цінах зріс на 21780 тис. грн., а у порівняних цінах зріс на 3300 тис. грн.

Всі основні засоби на підприємстві є основними засобами основного виду діяльності. Середньорічна вартість основних засобів у попередньому році складає 54330 тис. грн. у звітному зростає на 1915 тис. грн. та складає 56245 тис. грн.

					БЕП 31.19.002. КРБ	Лист
						69
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

У звітному році фондівдача знизилась на 0,1, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів на підприємстві.

У звітному році коефіцієнт оборотності обігових активів зріс на 0,26 оборотів. Зростання коефіцієнту оборотності свідчить про покращення ефективності використання обігових активів.

У звітному році обсяг продукції виробленої у діючих цінах зріс на 21780 тис. грн., матеріальні витрати зросли на 9820 тис. грн. Коефіцієнт матеріаловіддачі збільшився на 0,05, а коефіцієнт матеріалоємності знизився на 0,03. Зростання показника матеріаловіддачі та зниження матеріаломісткості у звітному році свідчить про покращення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

У звітному році середньооблікова чисельність працівників зросла на 1 особу, що являється позитивним моментом діяльності підприємства.

Фонд оплати праці штатних працівників зріс на 6418 тис. грн. Середньорічний виробіток одного працівника збільшився на 3 тис. грн.

У звітному році величина витрат на виробництво зросла на 24325 тис. грн. Це зростання відбулось за рахунок зростанню матеріальних витрат на 9820 тис. грн. та амортизації на 730 тис. грн., інші операційні витрати зросли на 9051 тис. грн., витрати на оплату праці та відрахування зросли на 4126 тис. грн. та 609 тис. грн. відповідно.

Показник витрат на 1 гривню продукції вказує на прямий зв'язок між собівартістю й прибутком. Витрати на 1 гривню продукції у звітному році зросли на 0,01 грн. (на 1,15 %). На цю зміну вплинуло зростання обсягу продукції в діючих цінах на 8,68 % та зростання витрат на виробництво на 9,93 %).

Чистий прибуток підприємства у попередньому році склав 12968,1 тис. грн. та збільшився на 6757,62 тис. грн. у звітному році., що є дуже позитивним.

Рентабельність капіталу зросла на 2,04 %, рентабельність продажу зросла на 1,87 %.

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		70

Висновки до розділу 2

Хліб та хлібобулочна продукція посідають важливе місце в раціоні населення України, оскільки вони призначені для щоденного задоволення фізіологічних потреб людей. Проте диференціація потреб споживачів залежно від їх доходу, уподобань, можливостей вживання різних видів хліба та хлібобулочних виробів внаслідок особливостей їх здоров'я актуалізує питання розширення товарного асортименту виробників хлібобулочних виробів шляхом втілення у їх діяльність інноваційних підходів.

Сучасний стан розвитку хлібопекарської галузі України характеризується скороченням обсягів виробництва, погіршенням структури споживання хліба та хлібобулочних виробів, відставанням збільшення заробітної плати в галузі від середнього по економіці, повільним оновленням основних засобів при високому ступені їх зношення та низьким ступенем використання проектних потужностей та ін.

Стратегічні перспективи галузі пов'язані з посиленням її комплексного розвитку, основними напрямками якого мають стати технологічне переозброєння підприємств шляхом заміни устаткування та автоматизації технологій; випуск нових продуктів інноваційного напрямку з метою підвищення прибутковості галузі; досягнення максимально ефективного виробництва за рахунок зниження матеріало- та енергомісткості продукції; формування і використання новітніх технологій.

В роботі було проведено техніко-економічний аналіз діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», який показав, що основною метою його діяльності є повне забезпечення потреб споживачів у необхідних обсягах хліба та хлібобулочних виробів. Асортимент підприємства налічує більш 110 найменувань хліба пшеничних і житніх, заварних сортів, булочних, здобних листових виробів, кондитерських виробів кремової і сухої груп.

Середньорічна виробнича потужність за два роки не змінюється, та дорівнює 7000 тонн. У попередньому році вироблено 4560 тонн продукції, що складає 65 %, а у звітному році вироблено 4620 тонн (66%), тобто

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		71

коефіцієнт використання виробничої збільшується, обсяг виробництва збільшився на 60 тонн. Обсяг продукції у діючих цінах зріс на 21780 тис. грн., а у порівняних цінах зріс на 3300 тис. грн.

Всі основні засоби на підприємстві є основними засобами основного виду діяльності. У звітному році фондвіддача знизилась на 0,1, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів на підприємстві.

У звітному році коефіцієнт оборотності обігових активів зріс на 0,26 оборотів. Зростання коефіцієнту оборотності свідчить про покращення ефективності використання обігових активів.

У звітному році середньооблікова чисельність працівників зросла на 1 особу, що являється позитивним моментом діяльності підприємства.

У звітному році величина витрат на виробництво зросла на 24325 тис. грн. Це зростання відбулось за рахунок зростанню матеріальних витрат на 9820 тис. грн. та амортизації на 730 тис. грн., інші операційні витрати зросли на 9051 тис. грн., витрати на оплату праці та відрахування зросли на 4126 тис. грн. та 609 тис. грн. відповідно. Витрати на 1 гривню продукції у звітному році зросли на 0,01 грн., на цю зміну вплинуло зростання обсягу продукції в діючих цінах на 8,68 % та зростання витрат на виробництво на 9,93 %).

Чистий прибуток підприємства у попередньому році склав 12968,1 тис. грн. та збільшився на 6757,62 тис. грн. у звітному році., що є дуже позитивним. Рентабельність капіталу зросла на 2,04 %, рентабельність продажу зросла на 1,87 %.

Підприємство працює досить ефективно, але техніко-економічний аналіз показав, що підприємству для підвищення рівню прибутковості необхідно впроваджувати нововведення та автоматизувати деякі виробничі лінії.

Для підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємств на ринку, зниженню витрат, підвищенню прибутку необхідно впроваджувати різні заходи, такі як

					БЕП 31.19.002. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		72

технічне переоснащення виробництва, впровадження новітніх енергозберігаючих технологій, розробку нового більш конкурентоспроможного асортименту, проводити маркетингову політику на підприємстві та інше.

					БЕП 31.19.002. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		73

РОЗДІЛ 3
РОЗРОБКА ЗАХОДУ З ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ
ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ»

3.1. Техніко-економічне обґрунтування доцільності впровадження заходу

Хлібобулочна продукція займає одне з головних місць в раціоні харчування населення України, так як призначена для щоденного задоволення фізіологічних потреб людини.

Диференціація потреб споживачів залежно від рівня їх доходів, смаків, можливостей вживання хлібобулочних виробів з урахуванням особливостей здоров'я актуалізує питання розширення товарного асортименту виробників хлібобулочних виробів шляхом втілення у їх діяльність інновацій.

Хліб та зернова продукція важлива частина здорового та збалансованого харчування. Багато людей вирішують відмовитися від них заради того, щоб схуднути, але дієтологи стверджують, що це невірне рішення, так як хліб забезпечує організм клітковиною та вуглеводами, які є необхідними для здоров'я.

Аналіз техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства показав, що для підвищення прибутку на підприємстві необхідно впроваджувати нові види хлібобулочної продукції, пошуку нових сегментів ринку.

В дипломній роботі в якості заходу пропонується виробляти кекс «Східний» з додаванням сухофруктів, вагою 100 грамів (рисунок 3.1).

Кожен кекс повинен пакуватися пакетик з етикеткою. Виробнича потужність підприємства у звітному році використовується на 66 % – це досить високий показник, але існує резерв підвищення обсягів виробництва. Підприємство планує виробляти 50 тонн нової продукції, що дозволить збільшити коефіцієнт використання виробничої потужності.

					БЕП 31.19.003. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		74



Рис. 3.1. Кекс «Східний» з додаванням сухофруктів

За рахунок збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції підприємство зможе знизити витрати, за рахунок зниження постійних витрат, та підвищити прибуток.

3.2. Розрахунок економічної ефективності впровадження заходу

Розрахуємо собівартість виробництва 1 тонни кексу «Східний» з додаванням сухофруктів у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Вартість сировини і основних матеріалів

№	Найменування	Норма витрат, на 1 тонну	Ціна одиниці, грн.	Загальна вартість, грн.
1.	лимонна кислота	4,04	105	424,2
2.	молоко	70,6	20	1412,0
3.	борошно	907,2	10	9072,0
4.	цукор	887	20	17740,0
5.	сода	8,08	13	105,0
6	сіль	4,04	6	24,2
7	есенція	2,02	1000	2020,0
8	яечний порошок	133	75	9975,0
9	сухофрукти (курага, чорнослив, ізюм)	200	100	20000,0
10	Всього, ВОм	-	-	60772,5

Вартість палива і енергії на технологічні цілі

Найменування	Одиниця виміру	Норма витрат, на 1 тонну	Ціна одиниці, грн.	Загальна вартість, грн.
Електроенергія	кВт	400	1,84	736
Вода	куб. м	170,76	35,16	6004
Всього		-	-	6740

Розрахуємо витрати на оплату праці та відрахування в фонд соціального призначення.

Для виробництва додаткового обсягу нової продукції підприємству необхідно додатково найняти на роботу трьох робітників, заробітна плата кожного складе 8000 гривень в місяць.

Основна заробітна плата (ЗПо) трьох робітників за рік складає:

$$\text{ЗПо} = 3 * 8000 * 12 = 288 \text{ тис. грн.}$$

Додаткова заробітна плата працівників за рік складає 15 %:

$$\text{ЗПд} = 288 * 0,15 = 43,2 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо величину основної та додаткової заробітної плати на одну тонну продукції.

Основна заробітна плата трьох працівників за рік на 1 тонну.

$$\text{ЗПо на 1 т} = 288 / 50 = 5760 \text{ грн.}$$

Додаткова заробітна плата (ЗПд) трьох працівників за рік на 1 тонну:

$$\text{ЗПд на 1 т} = 43,2 / 50 = 864 \text{ грн.}$$

Відрахування у фонд соціального призначення (Св) на 1 тонну складають 22% від суми основної та додаткової заробітної плати двох працівників за рік:

$$\text{Св} = (\text{ЗПо} + \text{ЗПд}) * 0,22, \quad (3.2)$$

$$\text{Св} = (5760 + 860) * 0,22 = 1456,4 \text{ грн.}$$

На весь обсяг виробництва:

$$1456,4 * 50 = 72820 \text{ тис. грн.}$$

До складу витрат на утримання та експлуатацію устаткування входять витрати на утримання, амортизацію, поточний ремонт виробничого

					БЕП 31.19.003. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		77

устаткування та інструменту, на утримання та ремонт устаткування, відрахування зносу інструментів і приладдя, інші витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією устаткування. За даними заводу складають 100 % від основної заробітної плати.

На 1 тонну: $1 * 5760 = 5760$ грн.

На весь обсяг: $5760 * 50 = 288$ тис. грн.

Загальновиробничі витрати включають витрати по обслуговуванню виробничої лінії і підприємства, витрати на оплату праці з нарахуваннями і витратами на відрядження цехового персоналу, амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення і поточний ремонт будівель та інвентаря, витрати на удосконалення технології та організацію виробництва, інші витрати, у тому числі витрати на охорону, обов'язкові платежі і податки, не враховані раніше. За даними заводу складають 100 % від основної заробітної плати:

На 1 тонну: $1 * 5760 = 5760$ грн.

На весь обсяг: $5760 * 50 = 288$ тис. грн.

Виробнича собівартість 1 тонни продукції кекс «Східний» з додаванням сухофруктів визначається як сума всіх вище перелічених статей витрат.

Виробнича собівартість = $60772,5 + 11520 + 3614,63 + 6740 + 5760 + 864 + 1456,4 + 5760 + 5760 = 102247,5$ грн.

Тобто виробнича собівартість одного кілограму складає: $102247,5 / 1000 = 102,25$ грн.

Повна собівартість визначається як сума виробничої собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Адміністративні витрати (АВ), за даними підприємства складають 4 % від виробничої собівартості:

АВ = $102247,5 * 0,04 = 4089,9$ тис. грн.

Витрати на збут (ВЗ) включають витрати, пов'язані з реалізацією продукції, у тому числі витрати на маркетинг і рекламу, на зарплату

					БЕП 31.19.003. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		78

продавців, на упаковку товару та інші. Витрати на збут складають 3 % від виробничої собівартості.

$$ВЗ = 102247,5 * 0,03 = 3067,43 \text{ тис. грн.}$$

Сума інших операційних витрат (ІОВ) нараховується пропорційне виробничій собівартості і складає, за даними підприємства – 2 % від виробничої собівартості:

$$ІОВ = 102247,5 * 0,02 = 2044,95 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо повну собівартість 1 тони продукції (ПС).

$$ПС = 102247,5 + 4089,9 + 3067,43 + 2044,95 = 111449,78 \text{ грн.}$$

Всі розрахунки представимо у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Планова калькуляція собівартості 1 тонни кексу «Східний»

Статті витрат	Собівартість 1 тонни, грн.
1. Сировина і основні матеріали	60772,5
2. Допоміжні матеріали	11520
3. Транспортно-заготівельні витрати	3614,6
4. Паливо і енергія на технологічні цілі	6740
5. Основна заробітна плата виробничих робочих	5760
6. Додаткова заробітна плата виробничих робочих	864
7. Відрахування в фонд соціального призначення	1456,4
8. Витрати на вміст і експлуатацію устаткування	5760
9. Загальновиробничі витрати	5760
Виробнича собівартість	102247,5
10. Адміністративні витрати	4089,9
11. Витрати на збут	3067,43
12. Інші операційні витрати	2044,95
Повна собівартість	111449,78

Розрахунок відпускної ціни (Ц) підприємства на 1 тонну продукції:

$$Ц = ПС * (100 + R / 100), \quad (3.3)$$

де R – рентабельність, на підприємстві рентабельність кексу планується на рівні 12 %.

$$Ц = 111449,78 * (1 + 0,12) = 124823,75 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток (П) від реалізації 1 тонни продукції складає:

$$П = 124823,75 - 111449,78 = 13373,97 \text{ тис. грн.}$$

конкурентні позиції внаслідок чого це принесе підприємству додатковий прибуток та підвищить рівень використання виробничої потужності.

3.3. Соціально-економічні наслідки впливу заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»

Вплив запропонованих заходів на основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства приведені в таблицях 3.5 та 3.6.

					БЕП 31.19.003. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		81

Таблиця 3.5

**Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності
ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»**

Найменування заходу	Інвестиції, тис. грн.			Зміни показників діяльності підприємства (±)								
	Всього	у тому числі у		Реалізована продукція, тис. грн.	Собівартість, тис. грн.			відрахування на соціальні заходи	амортизація основних засобів та інші витрати	Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, люд	Строк окупності інвестицій, років
		основні засоби	обігові активи		Всього	у тому числі:						
						матеріальні витрати	витрати на оплату праці					
Виробництво кексу «Східний» з додаванням сухофруктів	344,36	-	344,36	6241,19	5572,49	4132,36	331,2	72,82	1036,11	548,33	3	0,63

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства після впровадження заходу

Показник	Попередній рік	Проектний рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	7000	7000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тонн	4620	4670	50	1,08
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,66	0,667	0,007	-
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку): - у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн.	272580	278821,19	6241,19	2,29
- у порівнянних цінах, тис. грн.	254100	256850	2750	1,08
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн.	273530	279771,19	6241,19	2,28
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн.	56245	56245	-	-
7. Фондовіддача, грн/грн	4,52	4,57	0,05	1,11
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн.	152360	152704,36	344,36	0,23
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	1,8	1,83	0,03	1,67
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	271	274	3	1,11
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. /осіб	937,64	937,41	-0,23	-0,02
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн., у тому числі:	269275	274847,49	5572,49	2,07
- матеріальні витрати	215420	219552,36	4132,36	1,92
- витрати на оплату праці	21273	21604,2	331,2	1,56
- відрахування на соціальні заходи	5655	5727,82	72,82	1,29
- амортизація	8078	8366	288	3,57
- інші операційні витрати	18849	19597,11	748,11	3,97
13. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,988	0,986	-0,002	-0,2
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,79	0,787	-0,003	-0,38
15. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	273530	279771,19	6241,19	2,28
16. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	249990	255562,49	5572,49	2,23
17. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	19725,7	20274,03	548,33	2,78
18. Рентабельність капіталу,%	7,33	7,44	0,11	-
19. Рентабельність продажу,%	7,21	7,25	0,04	-

Висновки до розділу 3

Розроблена стратегія підвищення прибутку на ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» передбачає виробництво нової продукції кексу «Східний» з додаванням сухофруктів, вагою 100 грамів.

Коефіцієнт використання виробничої потужності зросте на 0,007. Обсяг виробленої продукції у діючих цінах зросте на 6241,19 тис. грн, та на 2750 тис. грн у порівняних цінах.

Додатковий обсяг виручки від реалізації продукції (без ПДВ й акцизного податку) складе 6241,19 тис. грн., повна собівартість складе 5572,49 тис. грн.

Розширення асортименту відбувається на існуючих лініях, тому не потрібно додаткові кошти на придбання обладнання, за рахунок чого фондоддача зросте на 0,05.

Для здійснення заходу підприємству потрібно 344,36 тис. грн оборотних активів, коефіцієнт використання оборотних активів зросте на 0,03 оберти.

Підприємству потрібно додатково найняти трьох працівників, але середньорічний виробіток яких впаде на 0,23 тис. грн на особу.

Здійснення заходу призведе до зростання операційних витрат на 5572,49 тис. грн, з яких 4132,36 тис. грн – матеріальні витрати, 331,2 тис. грн – витрати на оплату праці, 72,82 тис. грн – відрахування на соціальні заходи, 288 тис. грн – амортизація та 748,11 тис. грн – інші операційні витрати.

Витрати на 1 гривню виробленої продукції знизяться на 0,002 грн/грн., матеріалоемність знизиться на 0,003 грн/грн.

Впровадження заходу дозволить підприємству збільшити прибуток на 668,7 тис. грн., з якого 548,33 тис. грн. складе чистий прибуток підприємства.

Рентабельність продажу зросте на 0,04 %, рентабельність капіталу зросте на 0,11 %.

					БЕП 31.19.003. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		84

Розрахунок запропонованого заходу з розширення асортименту на 50 тонн у рік показав, що підприємству необхідно 344,36 тис. грн. інвестицій, строк окупності яких складе 0,63 року.

На основі впровадження запропонованого заходу можна зробити висновок, що інвестиції дадуть можливість підприємству використовувати додаткові свої можливості, випустити новий вид продукції за рахунок чого розширити своє положення на ринку та закріпити конкурентні позиції внаслідок чого це принесе підприємству додатковий прибуток та підвищить рівень використання виробничої потужності.

					БЕП 31.19.003. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		85

ВИСНОВКИ

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, який виступає джерелом його подальшого розвитку.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування.

Діяльність підприємства спрямована на забезпечення отримання та підвищення прибутку. Чим вищий прибуток, тим більше можливостей у підприємства для збільшення капіталу, запровадження нововведень, інвестицій тощо.

Для підприємства більш важливим є підвищення прибутковості у довгостроковій перспективі, а ніж у короткостроковій, адже це підкреслює стабільність не лише його функціонування але й розвитку.

Зростання прибутку дозволяє постійно оновлювати техніко-технологічну базу виробництва, мотивувати персонал підприємства працювати більш ефективно, розширяти сфери впливу та ін.

Хліб та хлібобулочна продукція посідають важливе місце в раціоні населення України, оскільки вони призначені для щоденного задоволення фізіологічних потреб людини. Проте диференціація потреб споживачів залежно від їх доходу, уподобань, можливостей вживання різних видів хліба та хлібобулочних виробів внаслідок особливостей їх здоров'я актуалізує питання розширення товарного асортименту виробників хлібобулочних виробів шляхом втілення у їх діяльність інноваційних підходів.

Сучасний стан розвитку хлібопекарської галузі України характеризується скороченням обсягів виробництва, погіршенням структури споживання хліба та хлібобулочних виробів, відставанням збільшення заробітної плати в галузі від середнього по економіці, повільним оновленням основних засобів при високому ступені їх зношення та низьким ступенем використання проектних потужностей та ін.

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		86

В роботі було проведено техніко-економічний аналіз діяльності ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», який показав, що основною метою його діяльності є повне забезпечення потреб споживачів у необхідних обсягах хліба та хлібобулочних виробів. Асортимент підприємства налічує більш 110 найменувань хліба пшеничних і житніх, заварних сортів, булочних, здобних листових виробів, кондитерських виробів кремової і сухої груп.

Середньорічна виробнича потужність за два роки не змінюється, та дорівнює 7000 тонн. У попередньому році вироблено 4560 тонн продукції, що складає 65 %, а у звітному році вироблено 4620 тонн (66%), тобто коефіцієнт використання виробничої збільшується, обсяг виробництва збільшився на 60 тонн. Обсяг продукції у діючих цінах зріс на 21780 тис. грн., а у порівняних цінах зріс на 3300 тис. грн.

Всі основні засоби на підприємстві є основними засобами основного виду діяльності. У звітному році фондвіддача знизилась на 0,1, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів на підприємстві.

У звітному році коефіцієнт оборотності обігових активів зріс на 0,26 оборотів. Зростання коефіцієнту оборотності свідчить про покращення ефективності використання обігових активів.

У звітному році середньооблікова чисельність працівників зросла на 1 особу, що являється позитивним моментом діяльності підприємства.

У звітному році величина витрат на виробництво зросла на 24325 тис. грн. Це зростання відбулось за рахунок зростанню матеріальних витрат на 9820 тис. грн. та амортизації на 730 тис. грн., інші операційні витрати зросли на 9051 тис. грн., витрати на оплату праці та відрахування зросли на 4126 тис. грн. та 609 тис. грн. відповідно. Витрати на 1 гривню продукції у звітному році зросли на 0,01 грн., на цю зміну вплинуло зростання обсягу продукції в діючих цінах на 8,68 % та зростання витрат на виробництво на 9,93 %).

Чистий прибуток підприємства у попередньому році склав 12968,1 тис. грн. та збільшився на 6757,62 тис. грн. у звітному році., що є дуже

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		87

позитивним. Рентабельність капіталу зросла на 2,04 %, рентабельність продажу зросла на 1,87 %.

Підприємство працює досить ефективно, але техніко-економічний аналіз показав, що підприємству для підвищення рівню прибутковості, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства на ринку, зниженню витрат необхідно впроваджувати різні заходи, такі як технічне переоснащення виробництва, впровадження новітніх енергозберігаючих технологій, розробку нового більш конкурентоспроможного асортименту, проводити маркетингову політику на підприємстві та інше.

Розроблена стратегія підвищення прибутку на ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» передбачає виробництво нового виду продукції кексу «Східний» з додаванням сухофруктів, вагою 100 грамів.

Коефіцієнт використання виробничої потужності зросте на 0,007. Обсяг виробленої продукції у діючих цінах зросте на 6241,19 тис. грн, та на 2750 тис. грн у порівняних цінах.

Додатковий обсяг виручки від реалізації продукції (без ПДВ й акцизного податку) складе 6241,19 тис. грн., повна собівартість складе 5572,49 тис. грн.

Розширення асортименту відбувається на існуючих лініях, тому не потрібно додаткові кошти на придбання обладнання, за рахунок чого фондоддача зросте на 0,05.

Для здійснення заходу підприємству потрібно 344,36 тис. грн оборотних активів, коефіцієнт використання оборотних активів зросте на 0,03 оберти.

Підприємству потрібно додатково найняти трьох працівників, але середньорічний виробіток яких впаде на 0,23 тис. грн на особу.

Здійснення заходу призведе до зростання операційних витрат на 5572,49 тис. грн, з яких 4132,36 тис. грн – матеріальні витрати, 331,2 тис. грн

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		88

– витрати на оплату праці, 72,82 тис. грн – відрахування на соціальні заходи, 288 тис. грн – амортизація та 748,11 тис. грн – інші операційні витрати.

Витрати на 1 гривню виробленої продукції знизяться на 0,002 грн/грн., матеріалоємність знизиться на 0,003 грн/грн.

Впровадження заходу дозволить підприємству збільшити прибуток на 668,7 тис. грн., з якого 548,33 тис. грн. складе чистий прибуток підприємства.

Рентабельність продажу зросте на 0,04 %, рентабельність капіталу зросте на 0,11 %.

Розрахунок запропонованого заходу з розширення асортименту на 50 тонн у рік показав, що підприємству необхідно 344,36 тис. грн. інвестицій, строк окупності яких складе 0,63 року.

На основі впровадження запропонованого заходу можна зробити висновок, що інвестиції дадуть можливість підприємству використовувати додаткові свої можливості, випустити новий вид продукції за рахунок чого розширити своє положення на ринку та закріпити конкурентні позиції внаслідок чого це принесе підприємству додатковий прибуток та підвищить рівень використання виробничої потужності.

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		89

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьев С. Моделирование финансового риска многоцелевых решений в управленческой прибыльности промышленного предприятия. *Финансы Украины*, 2006. №3. С.46-55.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 2002. 544 с.
3. Бойчук І.М. Економіка підприємств. Львів: В-во «Сполом», 2010. 364 с.
4. Василик О. Д. Державні фінанси України: навч. посібник. К.: Вища шк., 2006. 326 с.
5. Василик О.Д. «Теорія фінансів», Київ, 2000. 416 с.
6. Грідчина ІЗМ.В., Захожай В.Б. Фінанси, Київ, 2002. 312 с.
7. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання: монографія. Донецьк: Вид-во ДНУЕТ, 2009. 255 с.
8. Економіка підприємства: навч.посіб. заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М.Сердюка. К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. 780 с.
9. Економіка підприємства: навчальний посібник / За заг. редакцією З.В.Герасимчук. Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010.
10. Єщенко И. С, Палкім Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посіб. К. Вища шк., 2005. 327 с.
11. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр#Text>. (дата звернення: 23.04.2022).
12. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. Вісник економіки транспорту і промисловості, 2009. № 28. С.150-155.
13. Кодацький В. П. Проблеми формування прибутку. *Економіст*, 1993. №3. с.49-60.
14. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 528 с.

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		90

15. Ляхоцька М. М. Прибуток торговельного підприємства, його роль та шляхи підвищення у сучасних умовах. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/16_7/157_Blonska_16_7.pdf

16. Маркова А.А. Основные факторы, формирующие рентабельность предприятия в условиях становления инновационной экономики региона. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики, 2013. №5. С.134-138.

17. Огляд ринку хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів в Україні. URL: <http://pro-consulting.com.ua/analiz/pitanie/kond> (дата звернення: 23.05.2022).

18. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2009. 155 с.

19. Офіційний сайт Всеукраїнська асоціація пекарів. URL: <https://vap.org.ua/ru/glavnaja> (дата звернення: 23.05.2022).

20. Офіційний сайт державної підтримки українського експорту. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua> (дата звернення: 29.04.2022).

21. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.04.2022).

22. Офіційний сайт Інформаційного агентства УНІАН. URL: <https://www.unian.net> (дата звернення: 26.05.2022).

23. Офіційний сайт ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат». URL: <http://hleb.ks.ua/ru/o-kompanii> (дата звернення: 23.04.2022).

24. Поняття прибуток. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Прибуток> (дата звернення: 26.03.2022).

25. Постанова КМУ від 14.04.2000р. №656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-п#Text> (дата звернення: 25.10.2021).

26. Проведення дослідження ринку. URL: www.marketing.net.ua (дата звернення: 05.05.2022).

					БЕП 31.19.000. КРБ	<i>Лист</i>
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		91

27. Тренди хлібопекарської галузі: оригінальність, корисність, технологічність. URL: <https://pk.harchovyk.com/trendy-hlibopekarskoji-galuzi-oryginalnist-korysnist-tehnologichnist> (дата звернення: 29.04.2022).

28. Шегда А.В. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., стер. К.: Знання-Прес, 2002. 355 с.

29. Экономика предприятия / учебник под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 670 с.

30. Food industry in Ukraine (Харчова промисловість в Україні). URL: <https://businessviews.com.ua> (дата звернення: 26.04.2022).

					БЕП 31.19.000. КРБ	Лист
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		92

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Відділення *економічне*
Кафедра *Економіки*
Освітньо-професійна програма *«Економіка»*
Спеціальність *051 «Економіка»*
Форма навчання *денна*

**ДОДАТКИ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

**на тему: «ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА
ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ ХЛБКОМБІНАТ»»**

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Студент _____ Федій Ю.М.

Керівник _____ викл. мет. Коваленко Н.С.

ОДЕСА 2022

Лист 1

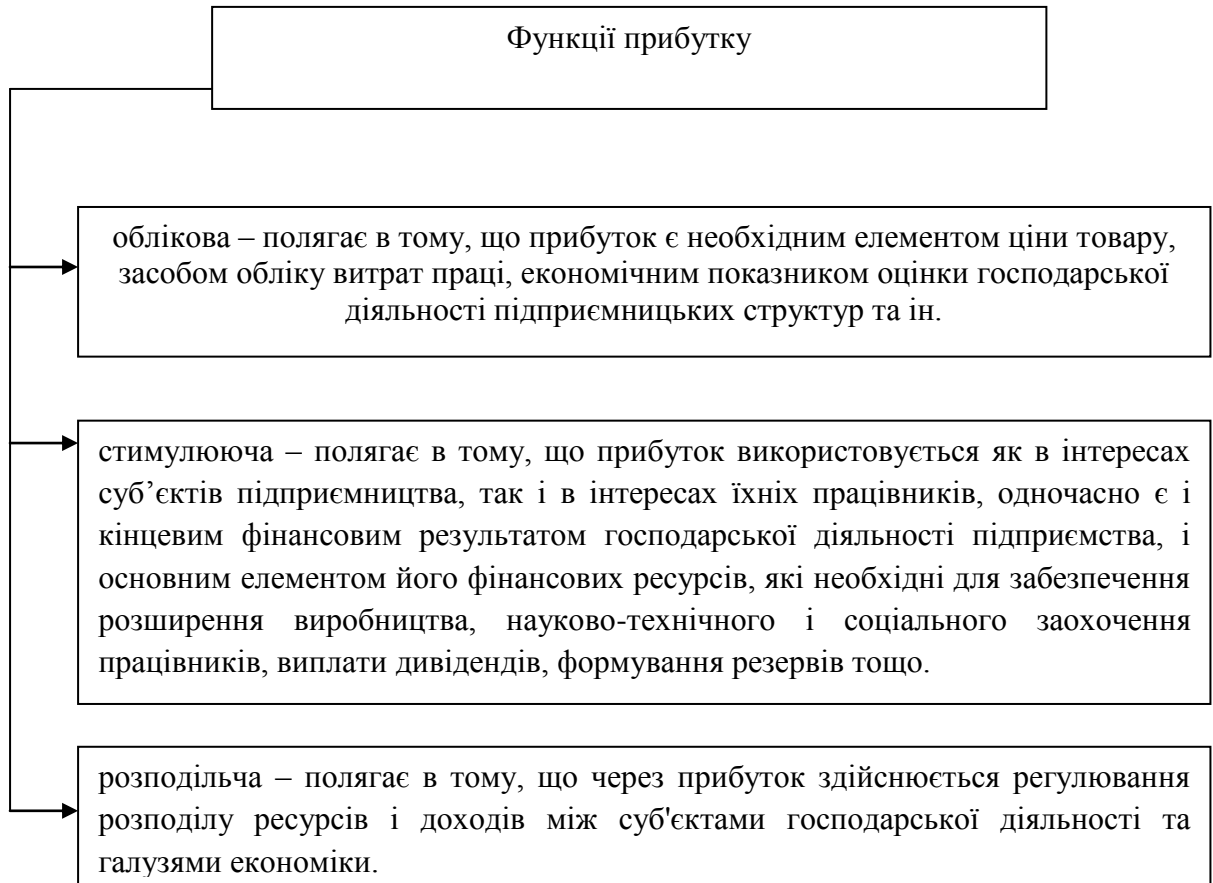


Рис. 1. Функції прибутку

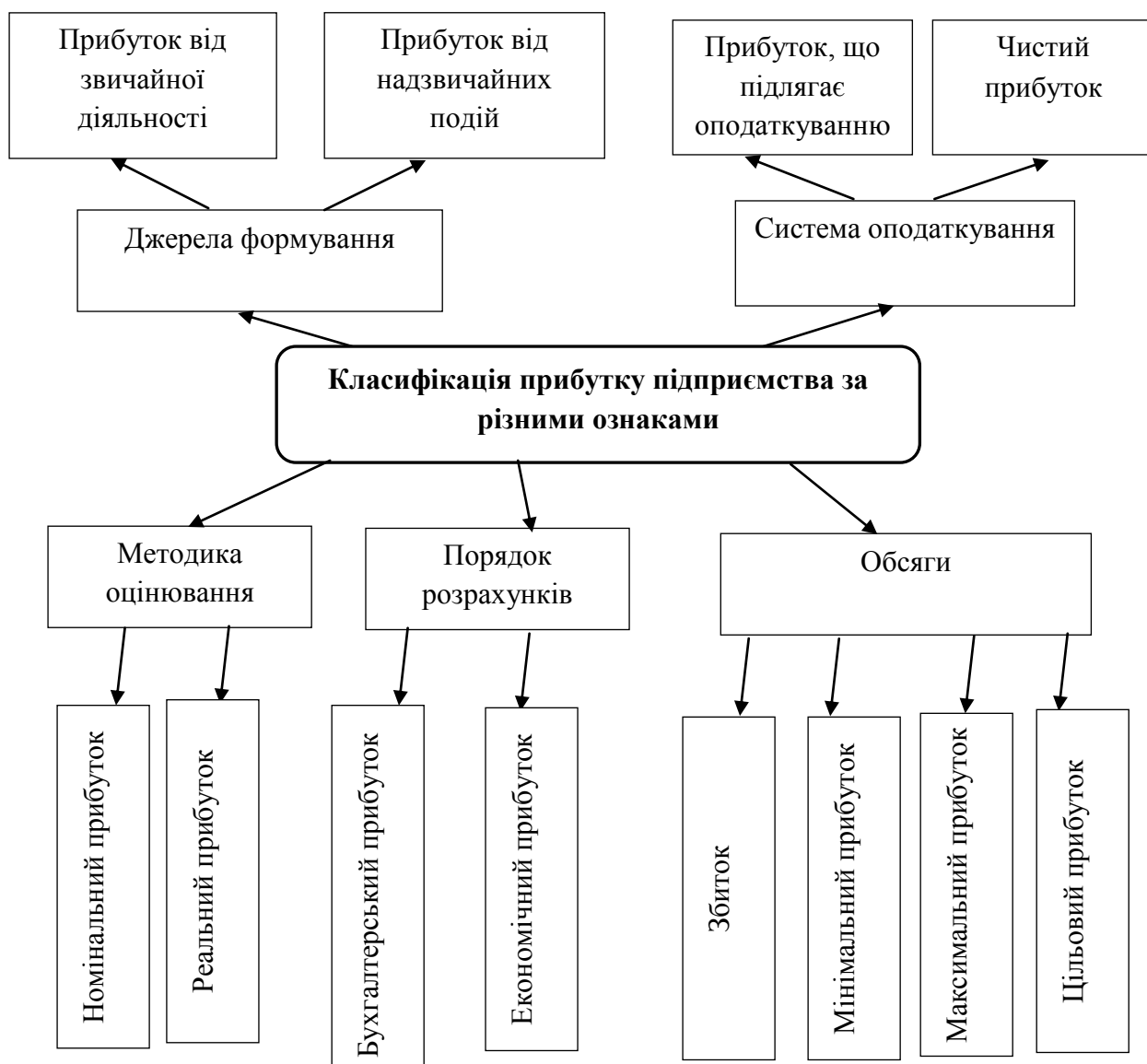


Рис. 2. Основні види прибутку підприємства

Лист 3



Рис. 3. Шляхи підвищення прибутку підприємства

Лист 4

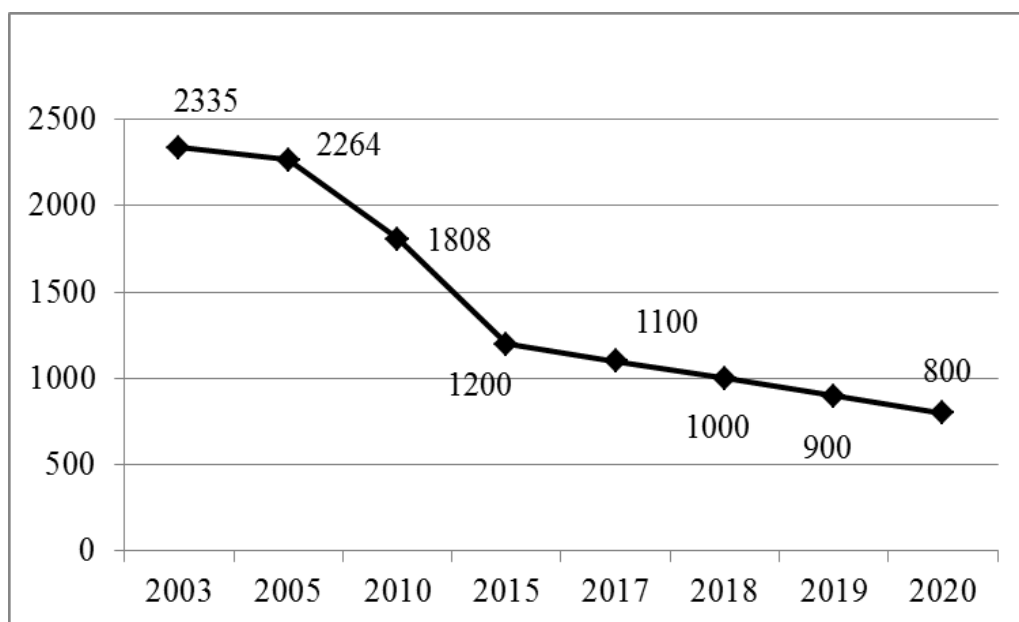


Рис. 4. Виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні у 2003–2020 рр. тис. тонн*

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення антитерористичної операції.

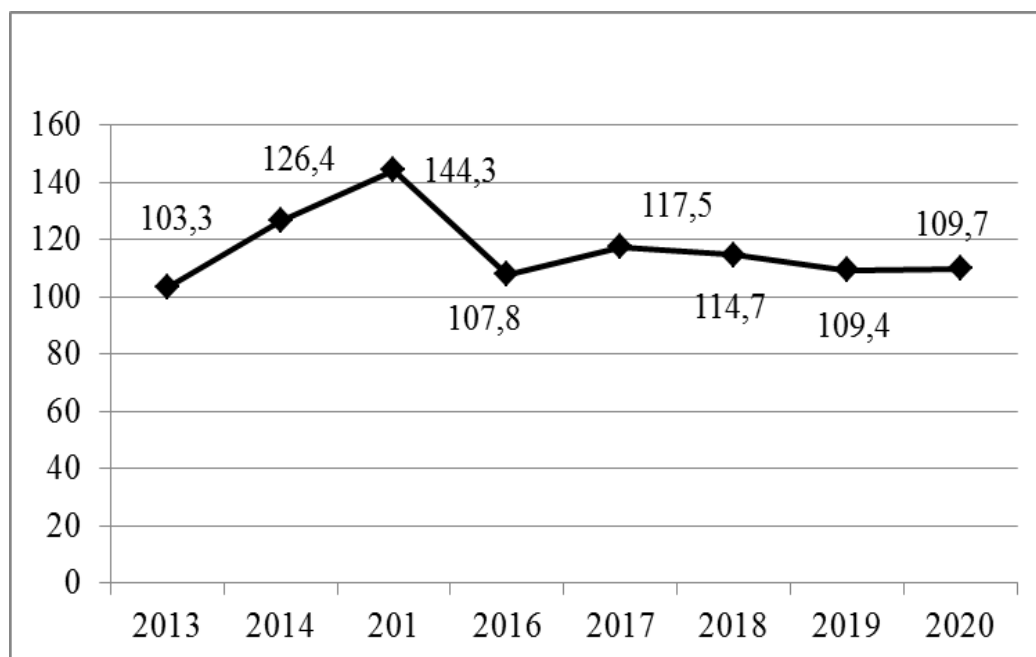


Рис. 5. Динаміка індексу споживчих цін на хліб в Україні в 2013–2020 рр., %.

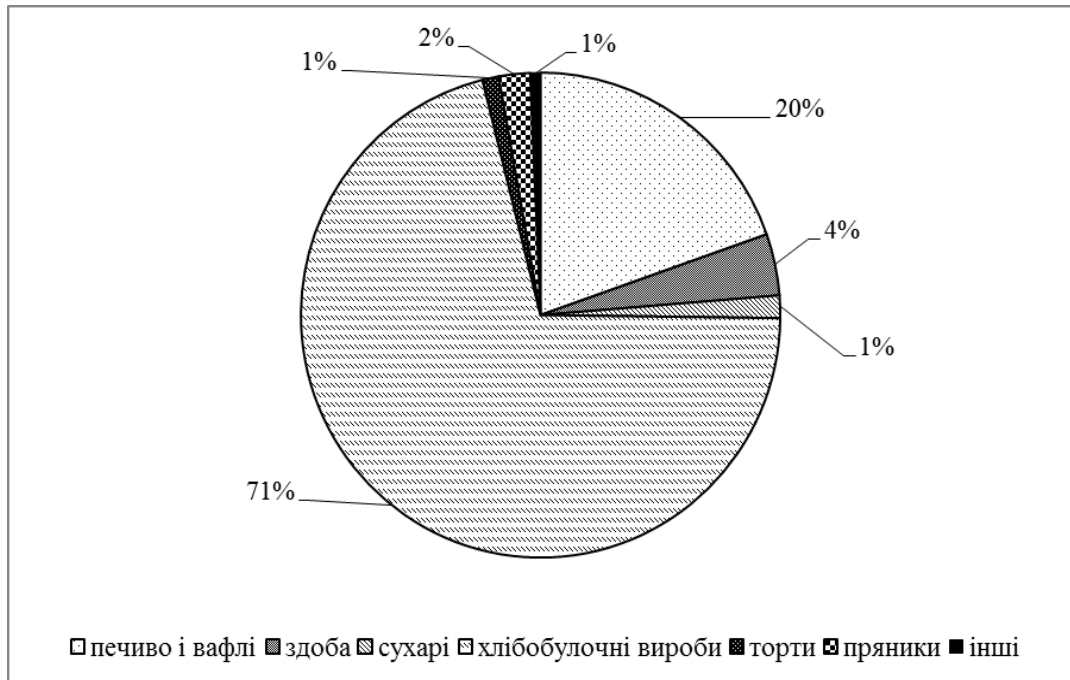


Рис. 6. Сегментація виробництва хлібобулочних виробів в натуральному вирізі у 2020 р., %

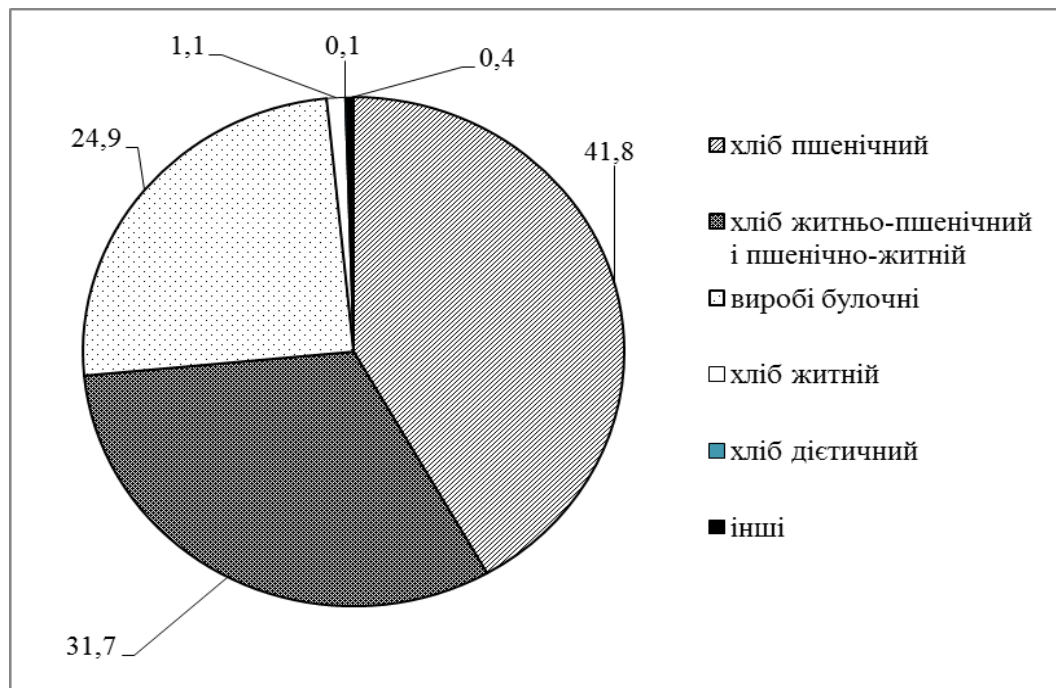


Рис. 7. Сегментація виробництва хліба за видами, в натуральному вирізі у 2020 році, %

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	7000	7000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тонн	4560	4620	60	1,32
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,65	0,66	0,01	1,53
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн.	250800	272580	21780	8,68
- у порівнянних цінах, тис. грн.	250800	254100	3300	1,32
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн.	242695	273530	30835	12,71
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн.	54330	56245	1915	3,52
7. Фондовіддача, грн/грн	4,62	4,52	-0,10	-2,16
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн.	148560	152360	3800	2,56
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	1,63	1,8	0,17	10,4
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	270	271	1	0,37
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. /осіб	928,89	937,64	8,75	0,94
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн.	92	95	3	3,26
13. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн., у тому числі:	244950	269275	24325	9,93
- матеріальні витрати	205600	215420	9820	4,77
- витрати на оплату праці	17147	21273	4126	24,06
- відрахування на соціальні заходи	5046	5655	609	12,07
- амортизація	7349	8078	730	9,93
- інші операційні витрати	9798	18849	9051	92,38
14. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,977	0,988	0,011	1,13
15. Матеріалоємність, грн/грн	0,82	0,79	-0,03	- 3,66
16. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	242695	273530	30835	12,7
17. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	225670	249990	24320	10,8
18. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	12968,1	19725,7	6757,62	52,1
19. Рентабельність капіталу, %	5,29	7,33	2,04	-
20. Рентабельність продажу, %	5,34	7,21	1,87	-

**Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності
ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»**

Найменування заходу	Інвестиції, тис. грн.			Зміни показників діяльності підприємства (±)								
	Всього	у тому числі у		Реалізована продукція, тис. грн.	Собівартість, тис. грн.					Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, люд	Строк окупності інвестицій, років
		основні засоби	обігові активи		Всього	у тому числі:						
						матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація основних засобів та інші витрати			
Виробництво кексу «Східний» з додаванням сухофруктів	344,36	-	344,36	6241,19	5572,49	4132,36	331,2	72,82	1036,11	548,33	3	0,63

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства після впровадження заходу

Показник	Попередній рік	Проектний рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	7000	7000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тонн	4620	4670	50	1,08
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,66	0,667	0,007	-
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн.	272580	278821,19	6241,19	2,29
- у порівнянних цінах, тис. грн.	254100	256850	2750	1,08
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн.	273530	279771,19	6241,19	2,28
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн.	56245	56245	-	-
7. Фондовіддача, грн/грн	4,52	4,57	0,05	1,11
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн.	152360	152704,36	344,36	0,23
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	1,8	1,83	0,03	1,67
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	271	274	3	1,11
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. /осіб	937,64	937,41	-0,23	-0,02
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн., у тому числі:	269275	274847,49	5572,49	2,07
- матеріальні витрати	215420	219552,36	4132,36	1,92
- витрати на оплату праці	21273	21604,2	331,2	1,56
- відрахування на соціальні заходи	5655	5727,82	72,82	1,29
- амортизація	8078	8366	288	3,57
- інші операційні витрати	18849	19597,11	748,11	3,97
13. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,988	0,986	-0,002	-0,2
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,79	0,787	-0,003	-0,38
15. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	273530	279771,19	6241,19	2,28
16. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	249990	255562,49	5572,49	2,23
17. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	19725,7	20274,03	548,33	2,78
18. Рентабельність капіталу,%	7,33	7,44	0,11	-
19. Рентабельність продажу,%	7,21	7,25	0,04	-