

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ економіки, управління і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра національної та міжнародної економіки
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА
на тему «Фактори зростання прибутку та рентабельності
ТОВ «Київський БКК» в умовах глобальної конкуренції»

ШИФР КРБ.ЕП.1.576-03.3.5

Здобувачки _____ Фазли Г.В.

Керівник _____ д.е.н., проф. Дідух С.М.

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від 12.06.2026 р., протокол № 17

Завідувач кафедри національної
та міжнародної економіки

_____ Тетяна КУЛАКОВСЬКА

Одеса – 2026 рік

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ННІ економіки, управління і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра національної та міжнародної економіки
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

«02» березня 2026 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА здобувачі

_____ Фазли Ганні Володимирівні _____

1. Тема роботи «Фактори зростання прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК» в умовах глобальної конкуренції»

Затверджена наказом ОНТУ від 22.10.2025 р. № 576-03.

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 05.06.2026 р. _____

3. Вихідні дані роботи

Фінансова звітність ТОВ «Київський БКК»; статистичні матеріали Державної служби статистики України; наукові та науково-методичні публікації з питань формування прибутку та рентабельності підприємств; аналітичні матеріали щодо розвитку кондитерської галузі; методичні рекомендації з економічного аналізу та планування діяльності підприємств; інші електронні джерела інформації.

4. Перелік питань, які потрібно розробити

- 1) теоретико-методичні засади формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції;
- 2) аналіз фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «Київський БКК» та оцінка факторів формування прибутку;
- 3) розробка заходів щодо підвищення прибутку та рентабельності підприємства і оцінка їх економічної ефективності.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
таблиць – 36, рисунків – 4.

6. Дата видачі завдання 02.03.2026 р. _____

Керівник _____ д.е.н., проф. Дідух С.М.

Завдання прийняв до виконання _____ Фазли Г. В.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми дослідження, опрацювання літературних джерел, формування плану роботи	02.03.2026 – 15.03.2026	
2	Дослідження теоретичних та методичних засад формування прибутку і рентабельності підприємства	16.03.2026 – 29.03.2026	
3	Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку кондитерської галузі України	30.03.2026 – 11.04.2026	
4	Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Київський БКК»	12.04.2026 – 26.04.2026	
5	Оцінка факторів формування прибутку та рентабельності підприємства	27.04.2026 – 17.05.2026	
6	Розробка заходів щодо підвищення прибутку та рентабельності та оцінка їх ефективності	18.05.2026 – 31.05.2026	
7	Формування висновків, оформлення роботи, перевірка та редагування	01.06.2026 – 05.06.2026	

Здобувач-дипломник _____ Фазли Г.В.

Керівник роботи _____ д.е.н., проф. Дідух С.М.

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

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

Здобувач-дипломник _____ Фазли Г. В. _____
ПІБ підпис

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота бакалавра містить 99 сторінок, таблиць – 36, рисунків – 4, список використаних джерел із 39 найменувань.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування прибутку та рентабельності підприємства, оцінювання ефективності діяльності ТОВ «Київський БКК» та розроблення економічно обґрунтованих заходів щодо зростання його прибутковості в умовах глобальної конкуренції.

Мета роботи обумовила вирішення таких завдань: дослідити теоретичні засади формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції; узагальнити сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств.; систематизувати фактори формування прибутку та рентабельності в умовах глобалізації економіки; проаналізувати стан і тенденції розвитку ринку хлібобулочних та кондитерських виробів; оцінити результати діяльності та ефективність використання ресурсного потенціалу ТОВ «Київський БКК»; обґрунтувати економічну ефективність запропонованого заходу і спрогнозувати його вплив на показники діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах глобальної конкуренції.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні засади забезпечення зростання прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК».

У роботі проведено аналіз конкурентного середовища кондитерської галузі України, досліджено особливості діяльності ТОВ «Київський БКК», здійснено оцінку фінансових результатів, прибутку, рентабельності та ефективності використання ресурсів підприємства. За результатами дослідження розроблено заходи щодо підвищення прибутковості підприємства.

Отримані результати можуть бути використані ТОВ «Київський БКК» для підвищення прибутку, удосконалення асортиментної політики, зміцнення конкурентних позицій, а також забезпечення зростання фінансової стійкості.

Рік виконання роботи – 2026.

Рік захисту роботи – 2026.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	9
1.1. Економічна сутність прибутку, рентабельності та їх роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства	9
1.2. Сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств	19
1.3. Фактори формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції	24
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВСЬКИЙ БКК»	32
2.1. Конкурентне середовище та позиціонування ТОВ «Київський БКК» на ринку кондитерських виробів України	32
2.2. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Київський БКК»	41
2.3. Аналіз фінансово-господарської діяльності, прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК»	45
Висновки до розділу 2	71
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДУ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВСЬКИЙ БКК»	73
3.1. Розробка заходу щодо підвищення прибутку та рентабельності діяльності підприємства	73
3.2. Оцінка економічної ефективності проєкту виробництва заморожених тортів	75
3.3. Вплив заходу на основні техніко-економічні показники підприємства	85
Висновки до розділу 3	89
ВИСНОВКИ	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95
ДОДАТКИ	

ВСТУП

В умовах глобалізації світової економіки та посилення конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках забезпечення стабільного зростання прибутку та рентабельності стає одним із ключових завдань діяльності підприємств. Прибуток виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, оновлення виробничого потенціалу, впровадження інновацій та підвищення конкурентоспроможності продукції. Водночас рівень рентабельності відображає ефективність використання наявних ресурсів і характеризує здатність підприємства забезпечувати прибуткову діяльність у довгостроковій перспективі.

Для підприємств харчової промисловості питання формування прибутку та підвищення рентабельності набувають особливої актуальності внаслідок високої конкуренції, зростання цін на сировину й енергоресурси, змін у споживчих вподобаннях та необхідності адаптації до міжнародних стандартів виробництва і якості продукції. У таких умовах важливого значення набуває пошук ефективних напрямів розвитку, які дозволяють не лише збільшити обсяги реалізації продукції, а й забезпечити підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Особливого значення проблема зростання прибутку та рентабельності набуває для підприємств хлібобулочної та кондитерської галузі. Ринок даної продукції характеризується високим рівнем конкуренції, значною кількістю виробників та постійною боротьбою за споживача. Водночас сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі відкривають нові можливості для розширення ринків збуту, освоєння експортних напрямів та впровадження інноваційних видів продукції.

ТОВ «Київський БКК» є одним із провідних виробників хлібобулочної та кондитерської продукції в Україні. Підприємство має значний виробничий потенціал, сформовану систему збуту та відомий бренд, однак функціонує в умовах посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Тому особливо актуальним є пошук резервів підвищення прибутковості

діяльності підприємства, удосконалення структури виробництва та впровадження нових конкурентоспроможних видів продукції.

Теоретичні та практичні аспекти формування прибутку, оцінювання рентабельності та підвищення ефективності діяльності підприємств досліджувалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Проте динамічність ринкового середовища, вплив глобалізаційних процесів та необхідність адаптації підприємств до нових умов господарювання зумовлюють потребу у подальшому розвитку методичних підходів до управління прибутком і рентабельністю.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування прибутку та рентабельності підприємства, оцінювання ефективності діяльності ТОВ «Київський БКК» та розроблення економічно обґрунтованих заходів щодо зростання його прибутковості в умовах глобальної конкуренції.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Дослідити теоретичні засади формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції.
2. Узагальнити сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств.
3. Систематизувати фактори формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобалізації економіки.
4. Проаналізувати сучасний стан і тенденції розвитку ринку кондитерських виробів України та конкурентне середовище функціонування ТОВ «Київський БКК».
5. Провести оцінку фінансово-економічних результатів діяльності та ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «Київський БКК».
6. Здійснити факторний аналіз формування прибутку та рентабельності підприємства.
7. Розробити захід щодо підвищення прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК».

8. Обґрунтувати економічну ефективність запропонованого заходу та оцінити його вплив на результати діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах глобальної конкуренції.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів забезпечення зростання прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК».

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, статистичні матеріали, аналітичні огляди ринку хлібобулочної та кондитерської продукції, фінансова звітність ТОВ «Київський БКК» та внутрішні матеріали підприємства.

У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез, системний підхід, економіко-статистичні методи, методи фінансового та факторного аналізу, порівняння, групування, графічний метод, а також методи оцінювання економічної ефективності інвестиційних проєктів.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі досліджено теоретико-методичні засади формування прибутку та рентабельності підприємства. У другому розділі проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «Київський БКК», досліджено фактори формування його прибутку та рентабельності. У третьому розділі обґрунтовано стратегічні напрями зростання прибутку та рентабельності підприємства шляхом впровадження виробництва заморожених тортів для експорту та оцінено економічну ефективність запропонованого заходу. У висновках узагальнено результати дослідження та сформульовано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

1.1. Економічна сутність прибутку, рентабельності та їх роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства

В умовах ринкової економіки одним із ключових критеріїв ефективності функціонування підприємства виступають показники прибутку та рентабельності. Саме вони відображають кінцеві результати господарської діяльності, характеризують ефективність використання ресурсів і визначають можливості подальшого розвитку суб'єкта господарювання. В сучасних умовах посилення конкуренції, глобалізації економічних процесів та зростання невизначеності зовнішнього середовища питання формування та управління прибутком набувають особливого значення, оскільки від рівня прибутковості значною мірою залежить фінансова стійкість, інвестиційна привабливість та конкурентоспроможність підприємства.

Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, яка відображає результат господарської діяльності підприємства та характеризує ефективність використання виробничих, трудових і фінансових ресурсів. У сучасній економічній літературі прибуток розглядається як різниця між доходами підприємства та витратами, понесеними для отримання цих доходів. Водночас економічна сутність прибутку не обмежується лише його обліковим трактуванням. Прибуток виконує низку важливих функцій, серед яких оціночна, стимулююча, розподільча та інвестиційна.

Оціночна функція прибутку полягає у відображенні результативності діяльності підприємства та рівня ефективності управлінських рішень. Стимулююча функція проявляється через зацікавленість власників і менеджменту у зростанні фінансових результатів діяльності. Розподільча функція забезпечує формування доходів власників, працівників і держави через систему оподаткування. Інвестиційна функція створює фінансову

основу для оновлення виробничих потужностей, впровадження інновацій та розширення масштабів діяльності підприємства.

У сучасних умовах прибуток виступає не лише джерелом фінансування поточної діяльності, а й важливим чинником забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наявність достатнього рівня прибутку дозволяє формувати власні інвестиційні ресурси, зменшувати залежність від зовнішніх джерел фінансування та підвищувати рівень фінансової автономії підприємства. Крім того, стабільне зростання прибутку позитивно впливає на ринкову вартість підприємства та його інвестиційну привабливість.

Поряд із прибутком важливе місце в системі оцінювання ефективності діяльності підприємства займає рентабельність. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність характеризує відносну ефективність використання ресурсів і дозволяє оцінити результативність діяльності незалежно від масштабів підприємства. Саме тому показники рентабельності широко використовуються у процесі фінансового аналізу, стратегічного планування та прийняття управлінських рішень.

Економічна сутність рентабельності полягає у відображенні рівня прибутковості підприємства щодо використаних ресурсів, витрат або отриманих доходів. У практиці господарювання застосовується значна кількість показників рентабельності, серед яких найбільш поширеними є рентабельність продажів, рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та рентабельність виробництва. Кожен із цих показників характеризує окремі аспекти ефективності діяльності підприємства та дозволяє визначити резерви підвищення його результативності.

Особливого значення показники прибутку та рентабельності набувають у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність являє собою здатність підприємства успішно функціонувати на ринку, утримувати та зміцнювати свої ринкові позиції, забезпечуючи стабільний попит на продукцію та отримання економічних

результатів, достатніх для подальшого розвитку. Одним із ключових критеріїв конкурентоспроможності виступає саме здатність підприємства генерувати прибуток та підтримувати належний рівень рентабельності.

Зростання прибутку створює можливості для фінансування інноваційної діяльності, модернізації виробництва, покращення якості продукції та розвитку маркетингової діяльності. Водночас високий рівень рентабельності свідчить про ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства та його здатність забезпечувати конкурентні переваги в довгостроковій перспективі. У свою чергу, недостатній рівень прибутковості обмежує можливості розвитку підприємства, знижує його інвестиційну привабливість та погіршує конкурентні позиції на ринку.

Для підприємств харчової промисловості, зокрема кондитерської галузі, питання забезпечення прибутковості та рентабельності набувають особливої актуальності. Це пов'язано з високим рівнем конкуренції, залежністю від цін на сировину, змінами споживчих переваг та необхідністю постійного оновлення асортименту продукції. За таких умов ефективне управління прибутком і рентабельністю виступає важливою передумовою забезпечення стабільного розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Отже, прибуток і рентабельність є взаємопов'язаними економічними категоріями, які характеризують результати діяльності підприємства та ефективність використання його ресурсів. Вони виконують важливі функції у системі управління підприємством, виступають основою формування фінансової стійкості та створюють передумови для забезпечення довгострокових конкурентних переваг в умовах глобальної конкуренції.

У науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Представники класичної економічної школи розглядали прибуток як винагороду за підприємницький ризик і результат ефективного використання факторів виробництва. У сучасних дослідженнях прибуток трактується як кінцевий фінансовий результат діяльності

підприємства, що відображає перевищення доходів над витратами та характеризує ефективність господарювання. При цьому прибуток виступає не лише джерелом фінансування розвитку підприємства, а й важливим індикатором його ринкової стійкості та конкурентоспроможності.

Питання теоретичного обґрунтування, методології аналізу та розробки дієвих механізмів підвищення прибутковості підприємств харчової промисловості, зокрема в умовах загострення транскордонної конкуренції, перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Узагальнення наявного наукового доробку дозволяє виокремити кілька ключових концептуальних напрямів дослідження цієї проблематики.

У роботі Денисова О. В. здійснено комплексне дослідження теоретичних та науково-методичних засад управління формуванням прибутку підприємства. Автор обґрунтовує, що в сучасних умовах господарювання прибуток є не просто пасивним результатом завершення кругообігу капіталу, а динамічним індикатором адаптивності підприємства до ринкових трансформацій. У дослідженні Денисова О. В. особливу увагу приділено системно-структурному аналізу джерел генерації чистого прибутку, що дозволяє диференціювати резерви його зростання за різними видами діяльності (операційною, інвестиційною та фінансовою) та нівелювати загрози дефіциту ліквідності у довгостроковій перспективі [1].

Проблематика стратегічного орієнтування діяльності суб'єктів господарювання крізь призму фінансової результативності ґрунтовно розкривається у праці Лагоди О. М., Власової В. П. та Мазур К. С. [2]. Науковці доводять, що управління прибутком не може обмежуватися виключно поточним операційним контролем витрат. У роботі Лагоди О. М. та співавторів акцентовано увагу на розробці інноваційних стратегій розвитку підприємств, де прибуток розглядається як фундаментальне внутрішнє джерело самофінансування майбутнього економічного зростання. Автори стверджують, що за умов високої невизначеності зовнішнього середовища саме гнучка інноваційно-інвестиційна політика та диверсифікація

асортиментного портфеля дозволяють підприємствам підтримувати високий рівень рентабельності продажів (ROS) [2].

Трансформація чинників впливу на прибутковість бізнесу в умовах активізації міжнародних інтеграційних процесів висвітлена у дослідженні Мороз О. О. та Ткачук О. В. У роботі авторів детально проаналізовано стратегічні напрями управління прибутком підприємства в умовах європейської інтеграції. Мороз О. О. та Ткачук О. В. наголошують, що вихід на європейські ринки, з одного боку, відкриває для вітчизняних виробників харчової промисловості колосальні можливості масштабування та диверсифікації валютної виручки, а з іншого — вимагає суттєвих капіталовкладень у сертифікацію, модернізацію та дотримання жорстких стандартів якості, що тимчасово підвищує капіталомісткість виробництва та потребує вартісно-орієнтованого підходу до фінансового менеджменту [3].

Важливий методичний внесок у дослідження природи формування витрат та фінансового результату зробено у науковій статті Аніщенко Г. Ю. та Борисової Н. В. У роботі дослідників приділено увагу детальному аналізу механізму формування фінансових результатів підприємства у контексті управління його витратами. Аніщенко Г. Ю. та Борисова Н. В. доводять наявність жорсткого кореляційного зв'язку між рівнем матеріаломісткості виробництва та підсумковою рентабельністю продукції. Автори обґрунтовують необхідність використання сучасних систем калькулювання (зокрема, елементів маржинального аналізу) для виявлення прихованих операційних втрат та оптимізації структури собівартості, що є критично важливим для кондитерських підприємств, залежних від кон'юнктурних коливань цін на сировинних ринках [4].

Екзогенний вектор впливу на фінансову стійкість промислового сектору деталізовано у колективній праці Потриваєвої Н. В., Горбенко О. А. та Сєвідової І. О. У роботі вчених досліджено деструктивний вплив макроекономічних факторів, зокрема інфляційних процесів та фіскального тиску, на формування прибутку промислових підприємств України.

Потриваєва Н. В. та її колеги зазначають, що в умовах «інфляції витрат» підприємства харчової індустрії стикаються із випереджаючим зростанням вартості енергоносіїв та логістики порівняно із динамікою відпускних цін на готову продукцію, що призводить до стиснення чистого прибутку. У зв'язку з цим автори наголошують на важливості впровадження превентивного фінансового планування та антикризового моніторингу рентабельності виробництва [5].

Особливе місце у сучасному дискурсі посідають прикладні аспекти функціонування конкретних галузевих ринків. Так, у роботі Сментини Н. В. та Коробкової В. О. всебічно досліджено стан та тенденції розвитку підприємств харчової промисловості України. Автори доводять, що висока щільність ринку та тиск з боку глобальних ТНК змушують вітчизняні компанії переорієнтовуватись із традиційної цінової конкуренції на стратегії диференціації та розширення гудвілу. Сментина Н. В. та Коробкова В. О. обґрунтовують, що формування стабільної рентабельності активів (ROA) в кондитерській галузі безпосередньо залежить від швидкості оборотності оборотних коштів та оптимізації логістичних ланцюгів розподілу готової продукції [6].

У дослідженні Шепель Т. В. доведено, що в умовах глобалізації прибуток кондитерського підприємства значною мірою генерується за рахунок нематеріальних активів — сили бренда, лояльності споживачів та ефективності побудови каналів збуту (як-от фірмовий ритейл та e-commerce). Авторка стверджує, що витрати на маркетингові комунікації слід розглядати не як безповоротні поточні витрати, а як інвестиції у майбутню маржинальність бізнесу, що дозволяють утримувати конкурентні переваги на світовому ринку [7].

Шкода М. С. стверджує, що ключовим чинником стабільної рентабельності власного капіталу (ROE) є гнучкість технологічних ліній, яка дозволяє підприємству миттєво переорієнтовуватись на випуск

високомаржинальних новинок, мінімізуючи прості устаткування та втрати сировини [8].

У наукових працях Дідуха С. М. приділено значну увагу системному аналізу інвестиційного потенціалу, ринкової стійкості та стратегічного управління підприємствами харчової та переробної індустрії. Автор обґрунтовує, що в умовах глобальних трансформацій формування прибутку та рентабельності безпосередньо залежить від здатності менеджменту акумулювати внутрішні інвестиційні ресурси для технологічного оновлення. Дослідження Дідуха С. М. доводять, що поведінкові аспекти економіки та впровадження інноваційно-орієнтованих моделей управління дозволяють мінімізувати операційні ризики харчових підприємств на конкурентних ринках, забезпечуючи стабільну динаміку маржинального доходу та капіталізації бізнесу [9].

Проблематика адаптації суб'єктів господарювання до циклічних коливань та нестабільності зовнішнього середовища ґрунтовно розкривається у дослідженнях Кулаковської Т. А. – сформовано теоретико-методологічні засади регулювання розвитку агропродовольчого сектору національної економіки та оцінювання загальної ефективності господарської діяльності підприємств. Кулаковська Т. А. наголошує на необхідності впровадження антициклічного та антикризового менеджменту, оскільки фінансові результати (зокрема прибуток і рентабельність) підприємств харчової промисловості є вкрай чутливими до макроекономічної турбулентності, цінових шоків на ринках сировини та зміни споживчого попиту. Авторка обґрунтовує комплексні підходи до моніторингу рентабельності виробництва як ключового індикатора економічної безпеки підприємства [10, 11].

Таким чином, незважаючи на значну кількість глибоких напрацювань, питання формування системи факторів зростання прибутку та рентабельності саме кондитерських підприємств в епоху тотальної цифровізації та жорсткої глобальної конкуренції потребують подальшого дослідження. Наявність суперечливих зовнішніх викликів та галузевих особливостей кондитерського

сектору зумовлюють актуальність пошуку та типізації внутрішніх резервів підвищення фінансової результативності, що й визначило вектор нашого подальшого аналізу.

Особливістю прибутку як економічної категорії є його багатофункціональний характер. З одного боку, він відображає результативність діяльності підприємства, а з іншого – виступає основним джерелом формування власних фінансових ресурсів. Саме за рахунок прибутку здійснюється фінансування інвестиційних проєктів, оновлення виробничих потужностей, впровадження інновацій та підвищення якості продукції. У сучасних умовах господарювання прибуток також розглядається як важливий інструмент забезпечення довгострокового економічного розвитку підприємства [12].

Водночас абсолютний розмір прибутку не завжди дозволяє об'єктивно оцінити ефективність діяльності підприємства. Великі підприємства можуть отримувати значні обсяги прибутку завдяки масштабам діяльності, проте використовувати ресурси менш ефективно, ніж малі або середні підприємства. Саме тому у фінансовому аналізі важливе значення мають показники рентабельності, які характеризують відносний рівень прибутковості та дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів незалежно від розміру підприємства [13].

Рентабельність розглядається як узагальнюючий показник економічної ефективності діяльності підприємства, який відображає співвідношення отриманого прибутку до витрат, доходів, активів або власного капіталу. Саме показники рентабельності забезпечують можливість порівняння результативності діяльності різних підприємств, галузей та напрямів бізнесу. У сучасній практиці найбільш поширеними є показники рентабельності продажів, активів, власного капіталу та продукції. Кожен із них дозволяє оцінити окремий аспект ефективності господарської діяльності [13].

В умовах глобальної конкуренції прибуток і рентабельність набувають стратегічного значення для забезпечення конкурентоспроможності

підприємства. Високий рівень прибутковості створює передумови для інвестування у розвиток виробництва, маркетинг, інновації та цифровізацію бізнес-процесів. Одночасно достатній рівень рентабельності свідчить про ефективність використання ресурсів та здатність підприємства формувати стійкі конкурентні переваги.

Для підприємств харчової промисловості питання забезпечення належного рівня прибутковості є особливо актуальним. Зростання вартості сировини, енергетичних ресурсів, логістичних послуг та посилення конкурентного тиску з боку як вітчизняних, так і міжнародних виробників вимагають постійного пошуку резервів підвищення ефективності діяльності. У таких умовах прибуток і рентабельність виступають не лише показниками фінансових результатів, а й важливими інструментами стратегічного управління розвитком підприємства (рис. 1.1).



Рис. 1.1 – Місце прибутку та рентабельності в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено автором на основі узагальнення наукових підходів

Прибуток і рентабельність належать до ключових економічних категорій, які характеризують результати діяльності підприємства та ефективність використання його ресурсного потенціалу. Прибуток виступає основним фінансовим результатом господарської діяльності та джерелом формування власних фінансових ресурсів підприємства, тоді як рентабельність відображає відносну ефективність використання ресурсів, витрат і капіталу.

В сучасних умовах господарювання прибуток виконує не лише оціночну, стимулюючу та інвестиційну функції, а й забезпечує фінансову основу для реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства. Рентабельність, у свою чергу, дозволяє об'єктивно оцінювати результативність діяльності суб'єкта господарювання незалежно від масштабів його діяльності та визначати резерви підвищення ефективності виробництва.

Дослідження показало, що прибуток і рентабельність є важливими чинниками забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оскільки формують можливості для фінансування інновацій, модернізації виробництва, розширення ринків збуту та зміцнення фінансової стійкості. В умовах глобальної конкуренції здатність підприємства забезпечувати стабільне зростання прибутку та підтримувати належний рівень рентабельності виступає однією з ключових передумов його довгострокового розвитку та успішного функціонування на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Отримані теоретичні положення створюють основу для подальшого розгляду сучасних методичних підходів до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства, які будуть досліджені у наступному підрозділі.

1.2. Сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства

Ефективне управління діяльністю підприємства неможливе без об'єктивного оцінювання його фінансових результатів. У сучасних умовах господарювання показники прибутковості та рентабельності виступають основними критеріями оцінки ефективності функціонування підприємства, його фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Саме тому особливого значення набуває формування науково обґрунтованої системи методичних підходів до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства.

У сучасній економічній літературі оцінювання прибутковості підприємства розглядається як процес визначення здатності суб'єкта господарювання генерувати прибуток у результаті здійснення виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності. Основною інформаційною базою такого оцінювання виступає фінансова звітність підприємства, насамперед Звіт про фінансові результати та Баланс. Аналіз прибутковості дозволяє оцінити тенденції зміни фінансових результатів, визначити фактори їх формування та виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

У практиці економічного аналізу використовуються різні методичні підходи до оцінювання прибутковості. Найбільш поширеними є абсолютний, відносний, факторний та комплексний підходи (табл. 1.1).

Абсолютний підхід ґрунтується на аналізі абсолютних показників фінансових результатів підприємства. До них належать валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток. Основною перевагою цього підходу є простота розрахунків та можливість оцінити масштаби фінансових результатів підприємства. Водночас абсолютні показники не дають змоги повною мірою оцінити ефективність використання ресурсів і порівнювати результати діяльності підприємств різних розмірів.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика основних методичних підходів до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств

Методичний підхід	Сутність підходу	Основні показники	Переваги	Недоліки
Абсолютний	Оцінювання фінансових результатів на основі абсолютних показників прибутку	Валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток	Простота розрахунку, доступність інформації	Не враховує масштаби діяльності та обсяг використаних ресурсів
Відносний	Визначення ефективності діяльності через систему показників рентабельності	ROS, ROA, ROE, рентабельність продукції, виробництва	Дає можливість порівнювати різні підприємства та періоди	Не відображає абсолютного розміру отриманого прибутку
Факторний	Дослідження впливу окремих чинників на зміну прибутку та рентабельності	Факторні моделі, метод ланцюгових підстановок, DuPont-аналіз	Дозволяє виявити причини змін фінансових результатів	Потребує значного обсягу інформації
Порівняльний	Порівняння показників підприємства з конкурентами або середньогалузевими значеннями	Галузеві коефіцієнти, бенчмаркінг	Дає можливість оцінити ринкові позиції підприємства	Залежить від доступності інформації про конкурентів
Комплексний	Поєднання фінансових, виробничих та ринкових показників	Система показників ефективності діяльності	Забезпечує всебічне оцінювання діяльності підприємства	Складність формування інтегральної оцінки

Джерело: складено автором

Більш інформативним вважається відносний підхід, який базується на використанні показників рентабельності. Рентабельність дозволяє визначити співвідношення між отриманим прибутком та ресурсами, що були використані для його отримання. Саме тому показники рентабельності широко застосовуються як у внутрішньому управлінському аналізі, так і під час оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

У сучасній практиці найбільшого поширення набули такі показники рентабельності:

- рентабельність продажів (ROS);
- рентабельність активів (ROA);
- рентабельність власного капіталу (ROE);
- рентабельність продукції;
- рентабельність виробництва;
- рентабельність операційної діяльності.

Рентабельність продажів характеризує частку прибутку у виручці від реалізації продукції та визначається за формулою:

$$\text{Рентабельність продажів} = \text{ЧП} / \text{ЧД від реалізації} \times 100\% \quad (1.1)$$

Даний показник відображає ефективність цінової політики підприємства, структури витрат та організації виробничо-збутової діяльності. Його зростання свідчить про покращення фінансових результатів та підвищення ефективності господарювання.

Рентабельність активів характеризує ефективність використання всього майна підприємства та визначається як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів:

$$\text{ROA} = \text{ЧП} / \text{Середньорічна вартість активів} \times 100\% \quad (1.2)$$

Цей показник відображає здатність підприємства генерувати прибуток за рахунок наявних ресурсів та широко використовується для порівняння ефективності діяльності підприємств різних галузей.

Важливе значення має також рентабельність власного капіталу, яка характеризує ефективність використання коштів власників підприємства:

$$\text{ROE} = \text{ЧП} / \text{Середньорічна вартість власного капіталу} \times 100\% \quad (1.3)$$

Зростання показника ROE свідчить про підвищення ефективності використання вкладеного капіталу та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства.

Суттєве місце в системі оцінювання прибутковості займає факторний підхід. Його сутність полягає у визначенні впливу окремих чинників на формування прибутку та рентабельності підприємства. До основних факторів

належать обсяги реалізації продукції, ціни реалізації, рівень виробничих витрат, структура асортименту продукції, продуктивність праці, ефективність використання основних засобів та оборотного капіталу.

Одним із найбільш відомих інструментів факторного аналізу є модель DuPont, яка дозволяє дослідити вплив окремих факторів на рівень рентабельності власного капіталу через взаємозв'язок рентабельності продажів, оборотності активів та структури капіталу підприємства. Використання даної моделі дає можливість більш глибоко досліджувати причини змін фінансових результатів та формувати ефективні управлінські рішення.

Система показників оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства представлена на рисунку 1.2.



Рис. 1.2. Система показників оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства

Джерело: розроблено автором на основі узагальнення наукових підходів

У сучасних умовах господарювання дедалі більшого поширення набуває комплексний підхід до оцінювання прибутковості та рентабельності. Його особливість полягає у поєднанні фінансових, виробничих, ринкових та стратегічних показників діяльності підприємства. Комплексне оцінювання дозволяє враховувати не лише поточні фінансові результати, але й потенціал майбутнього розвитку підприємства, його ринкові позиції, інноваційну активність та здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Для підприємств харчової промисловості особливого значення набуває оцінювання прибутковості з урахуванням галузевих особливостей. До таких особливостей належать висока залежність від вартості сировини, сезонність виробництва окремих видів продукції, зміни споживчого попиту та значний рівень конкуренції. За таких умов система оцінювання прибутковості повинна враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу на фінансові результати підприємства.

Таким чином, сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства базуються на поєднанні абсолютних, відносних, факторних та комплексних методів аналізу. Їх використання забезпечує можливість об'єктивного оцінювання результативності діяльності підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності господарювання та формування обґрунтованих управлінських рішень в умовах глобальної конкуренції.

Оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства є важливою складовою системи управління його фінансово-господарською діяльністю. У сучасній економічній практиці використовуються різні методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства, серед яких найбільш поширеними є абсолютний, відносний, факторний, порівняльний та комплексний підходи. Кожен із них має власні переваги та обмеження, а їх застосування залежить від мети аналізу та наявної інформаційної бази.

Найбільш інформативними вважаються показники рентабельності, оскільки вони дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів

незалежно від масштабів діяльності підприємства. Особливе значення для оцінювання фінансової результативності мають показники рентабельності продажів, активів та власного капіталу, які широко використовуються у практиці фінансового аналізу та стратегічного управління.

Суттєве значення для виявлення резервів зростання прибутку та рентабельності має факторний аналіз, який дозволяє визначити вплив окремих чинників на формування фінансових результатів. Використання моделі DuPont забезпечує можливість комплексного дослідження взаємозв'язку між прибутковістю, ефективністю використання активів та структурою капіталу підприємства.

В умовах глобальної конкуренції найбільш доцільним є комплексний підхід до оцінювання прибутковості та рентабельності, який поєднує фінансові, виробничі та ринкові показники діяльності підприємства. Такий підхід забезпечує більш повне уявлення про ефективність функціонування підприємства та створює основу для обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення його конкурентоспроможності та фінансової стійкості.

Отримані теоретико-методичні положення формують підґрунтя для дослідження системи факторів формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобалізації та посилення конкуренції, що розглядається у наступному підрозділі.

1.3. Фактори формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції

У сучасних умовах розвитку світової економіки результати діяльності підприємств значною мірою визначаються впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів. Посилення глобалізаційних процесів, інтеграція національних економік у світовий економічний простір, розвиток міжнародної торгівлі та зростання конкурентного тиску зумовлюють необхідність постійного підвищення ефективності діяльності підприємств. За таких умов

особливого значення набуває дослідження системи факторів, що впливають на формування прибутку та рентабельності підприємства.

Прибуток і рентабельність формуються під впливом великої кількості взаємопов'язаних чинників, які відрізняються за характером, напрямом та силою впливу. У науковій літературі найбільш поширеним є поділ факторів на зовнішні та внутрішні. Така класифікація дозволяє більш повно оцінити середовище функціонування підприємства та визначити можливості управління окремими чинниками.

У науковій літературі наголошується, що зовнішні фактори визначають загальні умови функціонування підприємства та рівень економічних ризиків, тоді як внутрішні фактори формують його конкурентний потенціал і безпосередньо впливають на результативність господарської діяльності. Саме внутрішні чинники є основним об'єктом управлінського впливу та джерелом формування стійких конкурентних переваг підприємства. Водночас ефективність використання внутрішніх ресурсів значною мірою залежить від здатності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища та своєчасно реагувати на виклики ринку.

До зовнішніх факторів належать умови, які формуються поза межами підприємства та не можуть безпосередньо контролюватися його керівництвом. Серед них важливе місце займають макроекономічна ситуація в країні, рівень інфляції, валютний курс, податкова політика, рівень платоспроможного попиту населення, стан конкурентного середовища, міжнародна економічна кон'юнктура та особливості державного регулювання галузей економіки.

В умовах глобалізації вплив зовнішніх факторів на результати діяльності підприємств істотно посилюється. Відкритість ринків призводить до зростання конкуренції з боку міжнародних компаній, розширення можливостей для експорту продукції та одночасного підвищення вимог до її якості. Для українських підприємств додаткового значення набувають процеси європейської інтеграції, гармонізація стандартів якості продукції та необхідність адаптації до міжнародних правил ведення бізнесу.

Важливим чинником сучасного розвитку підприємств є глобальна конкуренція, яка являє собою процес суперництва між виробниками різних країн за споживачів, ресурси, ринки збуту та інвестиційні ресурси. На відміну від традиційної конкуренції, глобальна конкуренція характеризується виходом конкурентної боротьби за межі національних ринків і формуванням єдиного світового економічного простору, у якому підприємства змушені конкурувати не лише з вітчизняними, а й з міжнародними компаніями.

Посилення глобальної конкуренції зумовлене розвитком міжнародної торгівлі, цифрових технологій, логістичних систем та інтеграційних процесів, що забезпечують вільніший рух товарів, капіталу, інформації та трудових ресурсів. У таких умовах конкурентоспроможність підприємства визначається не лише рівнем цін на продукцію, а й її якістю, інноваційністю, відповідністю міжнародним стандартам, репутацією бренду та здатністю швидко адаптуватися до змін ринкового середовища.

Роль глобальної конкуренції полягає у стимулюванні підприємств до постійного підвищення ефективності діяльності, впровадження інновацій та раціонального використання ресурсів. Водночас вона створює додаткові виклики для суб'єктів господарювання, пов'язані зі зростанням конкурентного тиску, необхідністю модернізації виробництва, підвищенням вимог до якості продукції та дотриманням міжнародних стандартів ведення бізнесу. Для підприємств харчової промисловості глобальна конкуренція особливо актуальна, оскільки відкриває можливості виходу на зовнішні ринки, але одночасно посилює боротьбу за споживача.

Фактори формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції систематизовано на рисунку 1.3 та в таблиці 1.2.

Таким чином, глобальна конкуренція виступає важливим фактором формування прибутку та рентабельності підприємства, оскільки безпосередньо впливає на рівень доходів, структуру витрат, інвестиційну активність, інноваційний розвиток та загальну ефективність господарської діяльності.



Рис. 1.3 – Система факторів формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції

Джерело: розроблено автором на основі узагальнення наукових підходів.

Для підприємств кондитерської промисловості вплив глобальної конкуренції проявляється через необхідність постійного оновлення асортименту продукції, підвищення її якості та відповідності міжнародним стандартам безпечності харчових продуктів.

Таблиця 1.2

Класифікація факторів формування прибутку та рентабельності підприємства

Класифікаційна ознака	Види факторів	Характеристика
За джерелом виникнення	Зовнішні	Формуються поза межами підприємства та не підлягають безпосередньому контролю
	Внутрішні	Залежать від діяльності підприємства та можуть регулюватися управлінськими рішеннями
За характером впливу	Економічні	Рівень цін, інфляція, податкова політика, валютний курс
	Виробничі	Технологія виробництва, продуктивність праці, використання ресурсів
	Організаційні	Якість управління, організація праці, система контролю
	Соціальні	Кваліфікація персоналу, мотивація працівників
	Ринкові	Попит, конкуренція, ринкова кон'юнктура
За ступенем впливу	Основні	Безпосередньо формують прибуток і рентабельність
	Другорядні	Опосередковано впливають на фінансові результати
За можливістю управління	Керовані	Витрати, ціни, асортимент, продуктивність праці
	Некеровані	Інфляція, державне регулювання, світова кон'юнктура
За сферою виникнення	Макроекономічні	Інфляція, валютний курс, податкова політика, державне регулювання
	Галузеві	Рівень конкуренції в галузі, ціни на сировину, вимоги торговельних мереж
	Внутрішньо-господарські	Собівартість продукції, продуктивність праці, структура асортименту, ефективність управління

Джерело: складено автором

Сучасні споживачі дедалі більше орієнтуються на якість продукції, репутацію виробника та інноваційність товарних пропозицій. Крім того, розширення присутності міжнародних брендів на внутрішньому ринку посилює конкурентний тиск на вітчизняних виробників і вимагає від них впровадження сучасних маркетингових технологій, цифрових каналів просування та ефективних логістичних рішень. За таких умов конкурентоспроможність кондитерського підприємства дедалі більше

визначається не лише ціновими перевагами, а й здатністю формувати додану цінність для споживача.

Суттєвий вплив на формування прибутку підприємства здійснює ринкове середовище. Рівень конкуренції визначає можливості підприємства щодо встановлення цін на продукцію, формування частки ринку та забезпечення стабільних обсягів реалізації. В умовах висококонкурентного середовища підприємства змушені постійно вдосконалювати виробничі процеси, підвищувати якість продукції та впроваджувати інноваційні рішення для підтримання конкурентних переваг.

Поряд із зовнішніми факторами важливу роль відіграють внутрішні фактори, які безпосередньо залежать від діяльності підприємства та можуть бути об'єктом управлінського впливу. До основних внутрішніх факторів належать обсяги виробництва і реалізації продукції, рівень цін, структура асортименту, собівартість продукції, продуктивність праці, ефективність використання основних засобів та оборотного капіталу, рівень інноваційної активності, якість системи управління та маркетингова політика підприємства.

Одним із найважливіших факторів формування прибутку виступає обсяг реалізації продукції. За інших незмінних умов збільшення обсягів продажів сприяє зростанню виручки та прибутку підприємства. Водночас позитивний ефект від зростання обсягів реалізації можливий лише за умови забезпечення належного рівня рентабельності продукції та ефективного контролю витрат.

Важливий вплив на фінансові результати здійснює рівень собівартості продукції. Зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції створює можливості для підвищення прибутковості навіть за незмінного рівня доходів. Саме тому управління витратами є одним із ключових напрямів забезпечення зростання прибутку та рентабельності підприємства.

Значну роль у формуванні фінансових результатів відіграє цінова політика підприємства. Рівень цін безпосередньо впливає на обсяг виручки та прибутку. Проте встановлення цін повинно враховувати не лише витрати

підприємства, а й платоспроможний попит споживачів, рівень конкуренції та стратегічні цілі розвитку підприємства.

У сучасних умовах одним із ключових факторів зростання прибутковості виступає інноваційна діяльність підприємства. Впровадження нових технологій, автоматизація виробництва, цифровізація бізнес-процесів, оновлення асортименту продукції та використання сучасних маркетингових інструментів дозволяють підвищувати продуктивність праці, знижувати витрати та зміцнювати конкурентні позиції підприємства.

Для підприємств харчової промисловості особливого значення набувають фактори, пов'язані із забезпеченням стабільності сировинної бази. Коливання цін на сировину, зміни умов постачання та залежність від сезонних факторів можуть істотно впливати на собівартість продукції та фінансові результати діяльності підприємства. Саме тому важливими напрямками підвищення ефективності виступають диверсифікація постачальників, оптимізація логістичних процесів та вдосконалення системи управління запасами.

В умовах глобальної конкуренції зростає роль нематеріальних факторів формування прибутку. До них належать репутація підприємства, впізнаваність бренду, лояльність споживачів, рівень корпоративної культури, кваліфікація персоналу та ефективність управлінської команди. Саме ці фактори дедалі частіше виступають джерелом формування довгострокових конкурентних переваг та забезпечення стабільного рівня прибутковості.

Таким чином, система факторів формування прибутку та рентабельності підприємства має комплексний характер і включає сукупність зовнішніх та внутрішніх чинників, які перебувають у постійній взаємодії. В умовах глобалізації та посилення конкуренції вирішального значення набуває здатність підприємства своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, ефективно використовувати власні ресурси та формувати стійкі конкурентні переваги, що забезпечують довгострокове зростання прибутку та рентабельності.

Висновки до розділу 1

Прибуток і рентабельність є ключовими показниками результативності господарської діяльності, які характеризують ефективність використання ресурсів, рівень фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Прибуток виступає основним джерелом фінансування розвитку, інноваційної діяльності, тоді як рентабельність дозволяє оцінити відносну ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства.

Узагальнення наукових підходів до оцінювання прибутковості та рентабельності показало, що найбільш поширеними є абсолютний, відносний, факторний, порівняльний та комплексний підходи. В сучасних умовах найбільш доцільним є комплексне оцінювання фінансових результатів, яке поєднує аналіз прибутковості, рентабельності, факторів впливу та ринкових позицій підприємства.

Дослідження факторів формування прибутку та рентабельності дозволило встановити, що на фінансові результати підприємства впливає сукупність взаємопов'язаних зовнішніх і внутрішніх чинників. В умовах глобальної конкуренції особливого значення набувають макроекономічні умови, рівень конкурентного тиску, інноваційна активність, ефективність використання ресурсів, цінова політика, управління витратами. Для підприємств харчової промисловості додатковими факторами виступають стабільність сировинної бази, якість продукції, логістичні процеси та здатність адаптуватися до змін споживчих потреб.

Отже, забезпечення стабільного зростання прибутку та рентабельності потребує комплексного підходу до управління діяльністю підприємства, спрямованого на ефективне використання ресурсів, підвищення конкурентоспроможності та своєчасне реагування на виклики глобального ринкового середовища. Отримані теоретико-методичні положення є підґрунтям для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК» та оцінювання факторів формування його прибутку і рентабельності у наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВСЬКИЙ БКК»

2.1. Конку rentне середовище та позиціонування ТОВ «Київський БКК» на ринку кондитерських виробів України

Ринок кондитерських виробів є одним із найбільш розвинених сегментів харчової промисловості України. Незважаючи на негативний вплив воєнного стану, руйнування логістичної інфраструктури, скорочення чисельності населення та зниження купівельної спроможності окремих груп споживачів, кондитерська галузь продовжує демонструвати відносно високий рівень стійкості та адаптивності. Це пояснюється стабільним попитом на продукцію повсякденного та періодичного споживання, а також значним експортним потенціалом українських виробників [14, 15].

У 2024-2026 рр. розвиток ринку відбувався під впливом декількох ключових факторів. Серед них – зростання вартості сировини, насамперед какао-бобів і цукру, підвищення тарифів на електроенергію, збільшення логістичних витрат та необхідність адаптації підприємств до нових умов функціонування. Водночас виробники активно модернізували виробничі процеси, оптимізували канали збуту та розширювали експортну діяльність, що дозволило зберегти позитивну динаміку розвитку галузі [16, 17].

За даними галузевих аналітиків, український ринок кондитерських виробів характеризується високим рівнем концентрації. Провідні позиції займають великі національні виробники, серед яких особливе місце належить корпорації Roshen, компаніям «Конті», АВК, «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі», а також виробникам борошняних кондитерських виробів, зокрема ПАТ «Київхліб» (ТМ «БКК»), «Кулиничі», ТМ «Вацак», TARTA та іншим підприємствам. Конку rentція на ринку поступово зміщується від виключно цінового суперництва до боротьби за якість продукції, інноваційність асортименту, швидкість оновлення продуктових лінійок та ефективність маркетингових комунікацій [18, 19].

Важливою особливістю сучасного етапу розвитку галузі є зростання ролі сегмента борошняних кондитерських виробів. За результатами досліджень споживчих уподобань, саме ця категорія продукції залишається найбільш популярною серед українських споживачів та формує понад половину загального попиту на кондитерські вироби. До її складу входять торти, тістечка, рулети, кекси, печиво та інші десертні вироби, які характеризуються відносно високою доданою вартістю та широкими можливостями для диференціації продукції [20].

Для підприємств, що спеціалізуються на виробництві тортів і десертів, важливим чинником успіху стає здатність швидко реагувати на зміни споживчих потреб та формувати конкурентні переваги через оновлення асортименту. Саме тому сегмент м'яких кондитерських виробів розглядається як один із найбільш перспективних напрямів розвитку українського кондитерського ринку та є ключовим для діяльності ТОВ «Київський БКК».

Особливе місце на українському ринку борошняних кондитерських виробів займає сегмент тортів, тістечок і десертів. На відміну від традиційних хлібобулочних виробів, дана продукція характеризується вищою доданою вартістю, значною роллю бренду, дизайну та інноваційності рецептур. Саме сегмент тортів є одним із прибуткових напрямів кондитерської галузі, оскільки дозволяє формувати вищу націнку та ефективніше диференціювати продукцію порівняно з масовими видами кондитерських виробів [21].

За оцінками представників ринку, місткість сегмента м'яких кондитерських виробів в Україні становить близько 2 тис. тонн продукції на місяць. Ринок характеризується високим рівнем концентрації, оскільки понад половину загального обсягу реалізації тортів забезпечують два найбільші виробники – корпорація Roshen та ПАТ «Київхліб» (ТМ «БКК»). Водночас значну роль відіграють компанії другого ешелону, серед яких ТМ «Вацак», ТМ «Лучіано», TARTA, LUKAS та регіональні виробники, які активно розширюють свою присутність завдяки оновленню асортименту та розвитку власних мереж збуту [22].

Важливою особливістю сучасного ринку є посилення ролі асортиментної конкуренції. Якщо раніше основною перевагою виробників виступали масштаби виробництва та цінова політика, то сьогодні дедалі більшого значення набуває різноманітність продукції. За даними галузевого рейтингу Ukrainian Business Award, лідером за кількістю асортиментних позицій тортів є ТМ «Вацак», яка пропонує 72 SKU на основі восьми рецептурних платформ. Асортимент ТМ «Лучіано» налічує 46 SKU, TARTA – 36 SKU, тоді як ТОВ «Київський БКК» пропонує близько 17 найменувань тортів. Така ситуація свідчить про необхідність подальшого оновлення асортиментної політики підприємства та розроблення нових продуктових лінійок [18].

Таблиця 2.1

**Порівняння асортиментного потенціалу провідних виробників тортів
України**

Виробник	Кількість SKU тортів, од.	Кількість типів рецептурних основ	Асортиментна позиція на ринку	Характеристика асортиментної політики
ТМ «Вацак»	72	8	Дуже висока	Найширший асортимент, орієнтація на всі цінові сегменти
ТМ «Лучіано»	46	7	Висока	Акцент на різноманітність смаків та сучасні рецептури
TARTA	36	7	Висока	Інноваційні продукти та розвиток нових форматів десертів
ROSHEN	30	7	Висока	Поєднання традиційних та авторських виробів
LUKAS	30	7	Висока	Широке охоплення регіональних ринків
ТОВ «Київський БКК»	17	6	Середня	Спеціалізація на класичних тортах та десертах
Кулиничі*	н/д	н/д	Середня	Орієнтація на власну торговельну мережу

Джерело: [18]

Суттєво трансформується і характер споживчого попиту. Традиційно торти розглядалися переважно як святковий продукт, однак останніми роками

спостерігається зміщення попиту у бік регулярного споживання десертів невеликих форматів. Зростає популярність порційних тістечок, мусових десертів, бенто-тортів та продукції індивідуального споживання. Така тенденція обумовлена змінами способу життя населення, розвитком культури кав'ярень та поширенням доставки готової продукції [14].

Важливим фактором розвитку ринку є цифровізація споживчої поведінки. Сучасні покупці активно використовують соціальні мережі для пошуку нових продуктів, ознайомлення з відгуками та здійснення замовлень. У зв'язку з цим значення набувають показники digital-присутності виробників. За даними галузевого рейтингу, ТМ «БКК» має понад 8 тис. брендovих пошукових запитів у Google щомісяця та понад 4,5 тис. відвідувань офіційного вебсайту. Хоча ці показники поступаються Roshen та деяким іншим лідерам ринку, вони свідчать про наявність сформованої аудиторії та значного потенціалу для подальшого розвитку онлайн-комунікацій [18].

Поряд із цим на ринку спостерігається поступова преміалізація споживання. Все більша частина покупців розглядає торт не лише як харчовий продукт, а як елемент емоційного споживання та спосіб отримання позитивних вражень. У зв'язку з цим зростає попит на продукцію зі складними текстурними поєднаннями, авторським оформленням, натуральними інгредієнтами та оригінальними смаковими рішеннями. Одночасно поширюється концепція Clean Label, що передбачає мінімізацію використання штучних барвників, консервантів та ароматизаторів [22-24].

Отже, сегмент тортів і десертів в Україні залишається одним із найбільш динамічних напрямів розвитку кондитерської галузі. Основними чинниками конкурентоспроможності виробників стають широта асортименту, інноваційність рецептур, якість продукції, ефективність цифрових комунікацій та здатність оперативно реагувати на зміни споживчих уподобань. Для ТОВ «Київський БКК» це створює як додаткові можливості для розвитку, так і необхідність постійного вдосконалення асортиментної та маркетингової політики.

Важливим фактором розвитку української кондитерської промисловості є її експортна орієнтація. Незважаючи на складні умови воєнного часу, українські виробники продовжують активно нарощувати присутність на зовнішніх ринках. За даними асоціації «Укркондпром», близько 40 % усієї кондитерської продукції, виробленої в Україні, реалізується за межами країни, що свідчить про високий рівень міжнародної конкурентоспроможності галузі [25].

За підсумками січня–вересня 2025 року українські виробники експортували 214 тис. тонн кондитерської продукції на суму 660 млн дол. США. Порівняно з аналогічним періодом попереднього року обсяг експорту зріс на 17,6 % у натуральному вираженні та на 29,2 % у вартісному. Одночасно імпорт кондитерських виробів становив 338 млн дол. США, що забезпечило позитивне сальдо зовнішньої торгівлі галузі [26-27].

Основними ринками збуту української кондитерської продукції залишаються країни Європейського Союзу. Найбільші обсяги поставок спрямовуються до Румунії, Польщі, Молдови, Німеччини, Латвії та Литви. Важливим стимулом розвитку експорту стало скасування митних бар'єрів у торгівлі з країнами ЄС, що дозволило українським виробникам підвищити цінову конкурентоспроможність своєї продукції та розширити географію продажів [28-29].

Таблиця 2.2

**Показники зовнішньої торгівлі кондитерською продукцією
України у 2025 році**

Показник	Значення
Експорт, тис. т	214
Експорт, млн дол. США	660
Імпорт, млн дол. США	338
Частка продукції, що експортується	близько 40 %
Основні ринки збуту	Польща, Румунія, Молдова, Німеччина, Литва, Латвія

Джерело: складено автором за даними [26]

Для підприємств, що спеціалізуються на виробництві тортів і десертів, розвиток експорту є водночас можливістю та викликом. Основною проблемою залишається короткий строк зберігання більшості кремових кондитерських виробів, що ускладнює транспортування продукції на значні відстані. Саме тому одним із перспективних напрямів розвитку галузі є виробництво заморожених тортів та десертів, які мають кращі логістичні характеристики та можуть реалізовуватися через міжнародні торговельні мережі й канали HoReCa [26].

Для ТОВ «Київський БКК» зовнішні ринки можуть стати важливим джерелом подальшого зростання. Висока впізнаваність бренду, значний досвід виробництва тортів та наявність власних рецептур створюють передумови для виходу підприємства на нові ринки збуту. Водночас реалізація такого потенціалу потребуватиме модернізації логістичних процесів, адаптації продукції до міжнародних вимог безпечності харчових продуктів та розвитку асортименту продукції тривалого зберігання.

В останні роки ринок тортів і десертів України зазнає суттєвих змін під впливом трансформації споживчої поведінки. Якщо раніше ключовими критеріями вибору були ціна та доступність продукції, то сьогодні дедалі більшого значення набувають якість інгредієнтів, натуральність складу, естетичність оформлення, інноваційність рецептури та емоційна складова споживання. Відповідно конкуренція між виробниками все більше переміщується із цінової площини до сфери створення унікальної споживчої цінності [30-31].

Ще одним важливим трендом є зростання популярності малих форматів продукції. Споживачі дедалі частіше обирають порційні десерти, бенто-торти, мусові вироби та інші формати індивідуального споживання. Така тенденція пояснюється прагненням контролювати витрати, зменшувати харчові втрати та отримувати ширший вибір смаків без необхідності придбання великого виробу. Водночас розвиток кав'ярень, сервісів доставки

та сегмента HoReCa додатково стимулює попит на продукцію невеликого формату [32].

Таблиця 2.3

Основні тренди розвитку ринку тортів та десертів України у 2025-2026 рр.

Тренд	Прояв на ринку	Вплив на виробників
Преміалізація	Попит на складні рецептури та натуральні інгредієнти	Зростання доданої вартості продукції
Clean Label	Скорочення штучних добавок	Необхідність оновлення рецептур
Digital-маркетинг	Просування через соціальні мережі	Зростання ролі онлайн-комунікацій
Малі формати	Бенто-торти, порційні десерти	Розширення асортименту
Персоналізація	Індивідуальні замовлення	Підвищення лояльності споживачів
Функціональні продукти	Без цукру, рослинні інгредієнти	Освоєння нових ринкових ніш

Джерело: складено автором

Отже, сучасний ринок тортів і десертів характеризується переходом від традиційної цінової конкуренції до конкуренції на основі інноваційності, якості, емоційної привабливості та цифрової взаємодії зі споживачем. Для ТОВ «Київський БКК» це означає необхідність постійного оновлення асортименту, розвитку сучасних форматів продукції та посилення присутності у цифровому середовищі з метою збереження та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Ринок тортів України характеризується високим рівнем конкуренції та значною концентрацією виробництва. Конкурентна боротьба ведеться не лише між великими національними виробниками, а й між регіональними компаніями, локальними кондитерськими підприємствами, пекарнями та власними торговими марками торговельних мереж. При цьому основними факторами конкурентоспроможності виступають якість продукції, широта асортименту, впізнаваність бренду, рівень цін, ефективність дистрибуції та маркетингової підтримки продукції.

Серед найбільших учасників ринку тортів України провідні позиції займають корпорація Roshen, ТМ «Вацак», ТМ «Лучіано», TARTA, LUKAS,

«Кулиничі» та ТОВ «Київський БКК». Кожен із виробників використовує власну конкурентну стратегію. Roshen концентрується на силі бренду та широкій мережі фірмової торгівлі, ТМ «Вацак» активно розвиває асортиментну політику та регіональну присутність, тоді як TARTA і «Лучіано» орієнтуються на сучасні рецептури та преміальні сегменти ринку [18].

Таблиця 2.4

**Порівняльна характеристика основних конкурентів ТОВ
«Київський БКК»**

Конкурент	Основна спеціалізація	Конкурентні переваги
Roshen	Торти, шоколад, цукерки	Сильний бренд, національна дистрибуція, експорт
ТМ «Вацак»	Торти та десерти	Найширший асортимент, власна мережа
ТМ «Лучіано»	Торти преміум-сегмента	Авторські рецептури, сучасний дизайн
TARTA	Торти та десерти	Інноваційні технології виробництва
LUKAS	Борошняні кондитерські вироби	Широкий асортимент і впізнаваність
Кулиничі	Хлібобулочні та кондитерські вироби	Власна мережа реалізації
ТОВ «Київський БКК»	Торти, тістечка, десерти	Впізнаваний бренд, стабільна якість продукції

Джерело: складено автором

Важливою конкурентною перевагою ТОВ «Київський БКК» є багаторічна присутність на ринку та висока впізнаваність бренду серед українських споживачів. Підприємство спеціалізується переважно на виробництві тортів, тістечок і десертів, що дозволяє концентрувати ресурси на розвитку ключових продуктових категорій. Водночас порівняно з окремими конкурентами компанія має більш вузький асортимент продукції, що зумовлює необхідність його подальшого розширення відповідно до сучасних тенденцій розвитку ринку.



Рис. 2. Конкурентне позиціонування ТОВ «Київський БКК» на ринку тортів України

Джерело: складено автором

Особливістю сучасного конкурентного середовища є поступове зміщення акценту з виробничих потужностей на нематеріальні фактори успіху. Все більшого значення набувають бренд, репутація виробника, цифрова активність, швидкість оновлення асортименту та здатність підприємства створювати унікальну споживчу цінність. Саме тому підприємства активно інвестують у маркетинг, розвиток соціальних мереж, онлайн-продажі та персоналізацію продукції [14].

Отже, ТОВ «Київський БКК» функціонує в умовах висококонкурентного ринку, де домінують великі національні виробники та активно розвиваються регіональні бренди. Підприємство має сформований бренд, стабільні ринкові позиції та значний потенціал розвитку. Водночас подальше зміцнення конкурентоспроможності потребує оновлення асортименту, активізації маркетингової діяльності, розвитку цифрових каналів комунікації та освоєння нових ринкових ніш. Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про наявність сприятливих передумов для подальшого розвитку ТОВ «Київський БКК» за умови ефективного використання його конкурентних переваг та адаптації до сучасних тенденцій розвитку кондитерського ринку.

2.2. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Київський БКК»

ТОВ «Київський БКК» є одним із відомих підприємств кондитерської галузі України, що спеціалізується на виробництві тортів, тістечок та інших борошняних кондитерських виробів нетривалого терміну зберігання. Підприємство здійснює діяльність під торговельною маркою «Київський БКК» та орієнтується на забезпечення потреб масового споживчого ринку якісною кондитерською продукцією.

Підприємство зареєстроване 5 жовтня 2016 року. Основними видами його діяльності є виробництво хліба, хлібобулочних виробів, а також борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання

[33]. З моменту створення компанія послідовно розвивала виробничі потужності та асортимент продукції, зосереджуючи увагу на сегменті кремових кондитерських виробів, який характеризується високою конкуренцією та значною залежністю від споживчих переваг.

Важливими напрямками розвитку підприємства стали модернізація виробництва, впровадження сучасного технологічного обладнання, автоматизація виробничих процесів та вдосконалення системи контролю якості. Паралельно компанія розширювала канали збуту та логістичну інфраструктуру, що дозволило забезпечити стабільне постачання продукції до торговельних мереж та інших каналів реалізації. Сьогодні ТОВ «Київський БКК» займає помітні позиції на ринку борошняних кондитерських виробів України та продовжує розширювати асортимент продукції відповідно до сучасних тенденцій розвитку ринку [34].

ТОВ «Київський БКК» функціонує у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Відповідно до даних відкритих інформаційно-аналітичних систем, статутний капітал підприємства становить 100 тис. грн. Власником 100 % статутного капіталу є АТ «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Асвіо Капітал», а кінцевим бенефіціарним власником визначено Супруненка Вячеслава Івановича. Керівником підприємства є Поліщук Віктор Володимирович. Юридична адреса підприємства зареєстрована у місті Києві [35].

Організаційна структура підприємства побудована за функціональним принципом і включає виробничі, логістичні, маркетингові, фінансові та адміністративні підрозділи. Система управління охоплює управління маркетингу, логістики, матеріально-технічного постачання, персоналу, юридичний супровід діяльності, а також служби технологічного забезпечення та контролю якості. Така структура дозволяє забезпечувати безперервність виробничого процесу, оперативно реагувати на зміни ринкового середовища та підтримувати належний рівень якості продукції.

Основною сферою діяльності ТОВ «Київський БКК» є виробництво тортів, тістечок, десертів та інших борошняних кондитерських виробів. Підприємство працює переважно у сегменті продукції нетривалого терміну зберігання, що висуває підвищені вимоги до організації виробництва, логістики та контролю якості. Асортимент компанії охоплює як традиційні види кондитерської продукції, так і сучасні десерти, орієнтовані на різні категорії споживачів [34].

Особливістю діяльності ТОВ «Київський БКК» є орієнтація на виробництво продукції щоденного попиту, що потребує високого рівня оперативності виробничих та логістичних процесів. Завдяки використанню сучасних технологій виготовлення та контролю якості підприємство забезпечує стабільні споживчі характеристики продукції, що сприяє формуванню лояльності споживачів та зміцненню ринкових позицій бренду. Виробничий процес організований таким чином, щоб максимально скоротити час від виготовлення продукції до її надходження в торговельні мережі та безпосередньо до кінцевого споживача.

Важливим чинником конкурентоспроможності підприємства є постійне оновлення асортименту відповідно до сучасних тенденцій кондитерського ринку. Компанія регулярно впроваджує нові рецептури, сезонні та святкові колекції продукції, а також адаптує пропозицію до змін у споживчих вподобаннях. Це дозволяє підприємству підтримувати інтерес покупців до власної продукції, розширювати клієнтську базу та підвищувати ефективність господарської діяльності в умовах жорсткої конкуренції на ринку кондитерських виробів України. Одним із пріоритетних напрямів діяльності підприємства є забезпечення стабільної якості продукції та постійне вдосконалення виробничих процесів. Компанія приділяє увагу модернізації обладнання, оновленню рецептур, автоматизації виробництва та розвитку логістичної інфраструктури. Наявність власної системи доставки дозволяє оперативно забезпечувати торговельні мережі продукцією та підтримувати необхідні умови її зберігання і транспортування.

Перспективи подальшого розвитку підприємства пов'язані з розширенням асортименту продукції, освоєнням нових ринкових сегментів, розвитком преміальних продуктових лінійок та посиленням маркетингової діяльності. Важливими напрямками також залишаються цифровізація бізнес-процесів, автоматизація виробництва та зміцнення співпраці з торговельними мережами. Реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства та зміцненню його ринкових позицій.

Функціонування ТОВ «Київський БКК» відбувається в умовах впливу численних зовнішніх і внутрішніх ризиків, характерних як для самого підприємства, так і для кондитерської галузі України загалом. Найбільший вплив на результати діяльності підприємства мають воєнний стан, інфляційні процеси, зростання вартості сировини та енергоносіїв, посилення конкурентного тиску і зміна споживчих уподобань [36].

До основних фінансових ризиків належать неплатоспроможність контрагентів, валютні коливання та зростання витрат на виробництво. Кондитерська продукція значною мірою залежить від вартості цукру, борошна, молочної сировини, какао-продуктів та пакувальних матеріалів, тому їх подорожчання безпосередньо впливає на собівартість продукції та рівень прибутковості підприємства [37].

Важливе значення мають також логістичні ризики, пов'язані з коротким терміном зберігання продукції. Ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від стабільності транспортної інфраструктури, швидкості доставки та дотримання умов зберігання готової продукції. В умовах воєнного стану такі ризики набувають особливої актуальності та можуть негативно впливати на результати господарської діяльності.

Основними проблемами ТОВ «Київський БКК» є зростання собівартості продукції, посилення конкуренції, логістичні труднощі, фінансові ризики та зміна споживчих уподобань. Водночас наявність сформованого бренду, виробничого досвіду та розвиненої системи збуту створює передумови для подальшого розвитку підприємства та зміцнення його конкурентних позицій.

2.3. Аналіз фінансово-господарської діяльності, прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК»

Джерелом інформації для проведення аналізу є фінансова звітність підприємства за 2023 і 2024 рр., а також дані офіційного сайту підприємства [38-39].

Для аналізу обсягу випуску продукції в натуральному і вартісному вираженні складаємо таблицю 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз обсягів реалізації продукції ТОВ «Київський БКК»

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в діючих оптових цінах підприємства, тис. грн.	960 804	1 087 395	126 591	13,18
у порівнянних цінах, тис. грн.	960 804	970 888	10 084	1,05

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.5 свідчать, що у 2024 році чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «Київський БКК» у діючих цінах зріс на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %, та досяг 1 087 395 тис. грн. У порівнянних цінах обсяг реалізації збільшився на 10 084 тис. грн, або на 1,05 %, і становив 970 888 тис. грн. Це свідчить, що основна частина приросту виручки була забезпечена підвищенням цін, однак підприємство забезпечило й незначне зростання фізичних обсягів реалізації продукції.

Для аналізу технічного стану основних фондів складемо таблицю 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз технічного стану основних фондів підприємства

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
2023 рік			
1. Первісна вартість ОФ, тис. грн.	75 274	103 724	28 450
2. Знос, тис. грн.	44 137	56 772	12 635
3. Залишкова вартість ОФ, тис. грн.	31 137	46 952	15 815
4. Коефіцієнт придатності	0,414	0,453	0,039
5. Коефіцієнт зносу	0,586	0,547	-0,039
2024 рік			
1. Первісна вартість ОФ, тис. грн.	103 724	142 292	38 568
2. Знос, тис. грн.	56 772	74 773	18 001
3. Залишкова вартість ОФ, тис. грн.	46 952	67 519	20 567
4. Коефіцієнт придатності	0,453	0,475	0,022
5. Коефіцієнт зносу	0,547	0,525	-0,022

Джерело: складено автором

Дані свідчать про позитивну динаміку розвитку матеріально-технічної бази ТОВ «Київський БКК». У 2023 році первісна вартість основних засобів збільшилася на 28 450 тис. грн, або на 37,8 %, і досягла 103 724 тис. грн. При цьому залишкова вартість основних засобів зросла на 15 815 тис. грн, або на 50,8 %, що свідчить про оновлення виробничих потужностей підприємства. Коефіцієнт придатності зріс з 0,414 до 0,453, а коефіцієнт зносу знизився з 0,586 до 0,547.

У 2024 році тенденція до оновлення основних засобів збереглася. Первісна вартість основних фондів збільшилася ще на 38 568 тис. грн, або на 37,2 %, а залишкова вартість зросла на 20 567 тис. грн, або на 43,8 %. У результаті коефіцієнт придатності підвищився до 0,475, тоді як коефіцієнт зносу знизився до 0,525. Це свідчить про покращення технічного стану основних засобів та нарощування виробничого потенціалу підприємства.

Отже, протягом досліджуваного періоду ТОВ «Київський БКК» здійснювало активне оновлення основних засобів, що позитивно вплинуло на рівень їх придатності та створило передумови для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Для аналізу показників ефективності використання основних фондів основного виду діяльності складемо аналітичну таблицю 2.7

Таблиця 2.7

Показники ефективності використання основних фондів підприємства

Показники	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	960 804,0	1 087 395,0	126 591,0
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн.	39 044,5	57 235,5	18191
3. Фондовіддача, грн. / грн.	24,608	18,999	-5,609
4. Фондоємність, грн. / грн.	0,041	0,053	0,012

Джерело: складено автором

Дані свідчать про неоднозначну динаміку ефективності використання основних фондів ТОВ «Київський БКК» у 2024 році. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %, і досяг 1 087 395 тис. грн. Водночас середньорічна вартість основних фондів зросла на 18 191 тис. грн, або на 46,59 %, що значно перевищує темпи зростання доходу.

Унаслідок цього фондовіддача знизилася з 24,608 грн до 18,999 грн, або на 5,609 грн. Це свідчить про те, що кожна гривня, вкладена в основні фонди, у 2024 році забезпечувала менший обсяг доходу порівняно з попереднім роком. Така тенденція може бути пов'язана з випереджаючим зростанням вартості основних засобів відносно темпів збільшення обсягів реалізації продукції.

Одночасно фондоємність зросла з 0,041 грн до 0,053 грн на 1 грн реалізованої продукції. Підвищення цього показника свідчить про збільшення потреби в основних фондах для формування одиниці доходу та зниження ефективності їх використання.

Отже, у досліджуваному періоді підприємство активно нарощувало виробничий потенціал та оновлювало матеріально-технічну базу, однак темпи зростання доходу були нижчими за темпи збільшення вартості основних фондів, що призвело до зниження показників ефективності їх використання. У перспективі це потребує більш повного завантаження наявних виробничих потужностей та підвищення продуктивності використання основних засобів.

Для аналізу впливу зміни фондівіддачі та вартості основних фондів основного виду діяльності на відхилення обсягу виробництва продукції складемо аналітичну таблицю 2.8.

Таблиця 2.8

Факторний аналіз впливу вартості основних фондів та фондівіддачі на зміну чистого доходу від реалізації продукції

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення		
			Всього	У т. ч. за рахунок	
				ОФ	ФВ
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	960 804,00	1 087 395	126 591	447 642,7	-321 051,70
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн.	39 044,50	57 235,50	18 191,0	447 642,7	-
3. Фондовіддача, грн./грн.	24,608	18,999	-5,609	-	-321 051,70

Джерело: складено автором

Результати факторного аналізу свідчать, що зростання чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Київський БКК» у 2024 році на 126 591 тис. грн було забезпечене різноспрямованим впливом двох основних факторів. Позитивний вплив мало збільшення середньорічної вартості основних фондів, за рахунок чого чистий дохід зріс на 447 642,7 тис. грн.

Водночас ефективність використання основних засобів знизилася, про що свідчить скорочення фондівіддачі з 24,608 грн до 18,999 грн на 1 грн основних фондів. Унаслідок цього підприємство недоотримало 321 051,7 тис. грн доходу. Негативний вплив зниження фондівіддачі частково компенсував позитивний ефект від збільшення вартості основних фондів.

Отже, приріст чистого доходу був досягнутий переважно екстенсивним шляхом – за рахунок нарощування обсягу основних засобів, а не підвищення ефективності їх використання. Це свідчить про наявність резервів підвищення результативності діяльності підприємства через більш повне завантаження виробничих потужностей та покращення віддачі від вкладених інвестицій у матеріально-технічну базу.

Для аналізу впливу трудових факторів на обсяг виробництва продукції складемо таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Вплив трудових факторів на обсяг виробництва продукції

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення		
			всього	у тому числі за рахунок	
				ЧСУ	ВРІР
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) , тис. грн.	960804,00	1087395	126591	-31168,54	157759,54
2.Середньооблікова чисельність персоналу, ос.	709	686	-23	-31168,54	-
3.Середньорічна продуктивність одного робітника, тис. грн./ос.	1355,15	1585,12	229,97	-	157759,54

Джерело: складено автором

Результати факторного аналізу свідчать, що зміна обсягу реалізації продукції ТОВ «Київський БКК» у 2024 році була зумовлена різноспрямованим впливом трудових факторів. Незважаючи на скорочення середньооблікової чисельності персоналу з 709 до 686 осіб, підприємству вдалося збільшити чистий дохід від реалізації продукції на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %.

Зменшення чисельності працівників на 23 особи негативно вплинуло на результати діяльності підприємства та зумовило скорочення можливого обсягу реалізації на 31 168,54 тис. грн. Водночас суттєве зростання продуктивності праці одного працівника з 1 355,15 тис. грн до 1 585,12 тис. грн забезпечило додаткове збільшення доходу на 157 759,54 тис. грн.

Отже, основним фактором зростання обсягу реалізації продукції стало підвищення продуктивності праці персоналу. Позитивний ефект від зростання виробітку не лише компенсував негативний вплив скорочення чисельності працівників, але й забезпечив загальне збільшення чистого доходу підприємства. Це свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів та покращення організації праці на підприємстві.

Таким чином, у досліджуваному періоді ТОВ «Київський БКК» досягло зростання результатів діяльності переважно за рахунок інтенсивного фактора розвитку – підвищення продуктивності праці, а не збільшення чисельності персоналу. Це є позитивною тенденцією з позиції підвищення ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності підприємства.

Для аналізу зміни фонду оплати праці складемо аналітичну табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Вплив зміни чисельності персоналу та середньої заробітної плати
одного робітника на зміну фонду оплати праці**

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення		
			всього	у тому числі за рахунок	
				ЧСУ	ЗП
1. Фонд оплати праці штатних робітників, тис. грн.	166 126	231 018	64892	-5389,14	70281,14
2. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу, ос.	709	686	-23	-5389,14	-
3. Середньорічна заробітна плата одного робітника, тис. грн.	234,31	336,76	102,45	-	70281,14

Джерело: складено автором

Результати факторного аналізу свідчать, що фонд оплати праці ТОВ «Київський БКК» у 2024 році збільшився на 64 892 тис. грн, або на 39,06 %, порівняно з попереднім роком. Зростання фонду оплати праці відбулося під впливом двох факторів: зміни чисельності персоналу та середнього рівня оплати праці.

Скорочення середньооблікової чисельності штатних працівників з 709 до 686 осіб мало негативний вплив на фонд оплати праці та зумовило його зменшення на 5 389,14 тис. грн. Водночас середньорічна заробітна плата одного працівника зросла з 234,31 тис. грн до 336,76 тис. грн, або на 43,72 %, що забезпечило збільшення фонду оплати праці на 70 281,14 тис. грн.

Отже, основним фактором зростання фонду оплати праці стало суттєве підвищення середнього рівня заробітної плати працівників. Позитивний вплив цього фактора значно перевищив негативний ефект від скорочення чисельності персоналу, що забезпечило загальне зростання витрат на оплату праці підприємства.

Підвищення рівня оплати праці може бути пов'язане як із загальними інфляційними процесами та змінами на ринку праці, так і з політикою підприємства щодо утримання кваліфікованих працівників та підвищення мотивації персоналу. Водночас зростання витрат на оплату праці потребує забезпечення відповідного підвищення продуктивності праці, що є важливою умовою збереження конкурентоспроможності та прибутковості діяльності підприємства.

Заключним етапом аналізу ефективності використання трудових ресурсів є аналіз співвідношення продуктивності праці одного робітника та середньої заробітної плати, для цього складемо аналітичну таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Співвідношення змін продуктивності праці та середньої заробітної плати

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
1. Середньорічна продуктивність одного робітника, тис. грн./ос.	1355,15	1585,12	229,97	16,97
2. Середньорічна заробітна плата одного робітника, тис. грн.	234,31	336,76	102,45	43,72

Джерело: складено автором

Дані свідчать, що у 2024 році на підприємстві спостерігалось зростання як продуктивності праці, так і середньорічної заробітної плати працівників. Середньорічна продуктивність праці одного працівника збільшилася з 1 355,15 тис. грн до 1 585,12 тис. грн, тобто на 229,97 тис. грн, або на 16,97 %. Це свідчить про підвищення результативності використання трудових ресурсів та зростання обсягів реалізації продукції в розрахунку на одного працівника.

Водночас середньорічна заробітна плата одного працівника зросла з 234,31 тис. грн до 336,76 тис. грн, або на 102,45 тис. грн. Темп її зростання становив 43,72 %, що суттєво перевищує темпи підвищення продуктивності праці.

Порівняння динаміки зазначених показників свідчить, що підвищення оплати праці відбувалося швидше, ніж зростання результативності праці персоналу. Така тенденція призводить до збільшення трудомісткості витрат у

структурі собівартості продукції та може негативно впливати на прибутковість діяльності підприємства.

Отже, для забезпечення подальшого зростання прибутку ТОВ «Київський БКК» доцільно орієнтуватися на випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з темпами підвищення заробітної плати, що сприятиме підвищенню ефективності використання трудових ресурсів та зміцненню конкурентних позицій підприємства.

Таблиця 2.12

Аналіз структури оборотних активів ТОВ «Київський БКК»

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Попередній рік						
Оборотні активи	425 729	100,00	517 474	100,00	91 745	21,6
Запаси	65 553	15,40	72 325	13,98	6 772	10,3
Дебіторська заборгованість	305 380	71,73	411 819	79,58	106 439	34,9
Грошові кошти та їх еквіваленти	45 894	10,78	28 856	5,58	-17 038	-37,1
Інші оборотні активи	8 902	2,09	4 474	0,86	-4 428	-49,7
Наступний рік						
Оборотні активи	517 474	100,00	595 204	100,00	77 730	15,0
Запаси	72 325	13,98	78 487	13,19	6 162	8,5
Дебіторська заборгованість	411 819	79,58	462 312	77,67	50 493	12,3
Грошові кошти та їх еквіваленти	28 856	5,58	48 003	8,06	19 147	66,4
Інші оборотні активи	4 474	0,86	6 402	1,08	1 928	43,1

Джерело: складено автором

Дані свідчать про зростання обсягу оборотних активів ТОВ «Київський БКК» протягом досліджуваного періоду. У 2023 році їх вартість збільшилася на 91 745 тис. грн, або на 21,6 %, і досягла 517 474 тис. грн. У 2024 році оборотні активи продовжили зростати та збільшилися ще на 77 730 тис. грн, або на 15,0 %, становивши 595 204 тис. грн.

Найбільшу частку в структурі оборотних активів упродовж досліджуваного періоду займала дебіторська заборгованість. У 2023 році її обсяг зріс на 106 439 тис. грн, або на 34,9 %, а частка в структурі оборотних

активів збільшилася з 71,73 % до 79,58 %. У 2024 році дебіторська заборгованість продовжила зростати та досягла 462 312 тис. грн, хоча її частка дещо скоротилася до 77,67 %. Така структура свідчить про значне відволікання оборотних коштів у розрахунки з покупцями та іншими дебіторами.

Вартість запасів у 2023 році збільшилася на 6 772 тис. грн, або на 10,3 %, а у 2024 році – ще на 6 162 тис. грн, або на 8,5 %. При цьому їх частка в структурі оборотних активів поступово зменшувалася і на кінець 2024 року становила 13,19 %.

У 2023 році залишок грошових коштів та їх еквівалентів скоротився на 17 038 тис. грн, або на 37,1 %, що негативно вплинуло на ліквідність підприємства. Проте у 2024 році ситуація покращилася: обсяг грошових коштів зріс на 19 147 тис. грн, або на 66,4 %, а їх частка в структурі оборотних активів збільшилася до 8,06 %.

Отже, для структури оборотних активів ТОВ «Київський БКК» характерною є висока концентрація коштів у дебіторській заборгованості. Незважаючи на позитивну динаміку грошових коштів у 2024 році, значна частка дебіторської заборгованості може негативно впливати на ліквідність підприємства та потребує посилення контролю за своєчасністю розрахунків із контрагентами.

Для аналізу ефективності використання оборотних засобів складаємо таблицю 2.13.

Таблиця 2.13

Показники оборотності оборотних коштів

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	960 804	1 087 395	126 591
2. Середній залишок оборотних засобів, тис. грн.	471 602	556 339	84 738
3. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,04	1,95	-0,083
4. Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	176,70	184,19	7,483
5. Коефіцієнт закріплення оборотних засобів	0,49	0,51	0,021

Джерело: складено автором

Дані свідчать про уповільнення оборотності оборотних активів ТОВ «Київський БКК» у 2024 році. Незважаючи на зростання чистого доходу від реалізації продукції на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %, середній залишок оборотних активів збільшився на 84 738 тис. грн, або на 17,97 %. Темпи приросту оборотних активів випереджали темпи зростання доходу, що негативно позначилося на ефективності їх використання.

У результаті коефіцієнт оборотності оборотних активів знизився з 2,04 до 1,95 обороту, тобто на 0,083 обороту. Це означає, що протягом року кожна гривня, вкладена в оборотні активи, здійснювала меншу кількість оборотів порівняно з попереднім роком.

Негативною тенденцією є також збільшення тривалості одного обороту оборотних активів з 176,70 до 184,19 дня, або на 7,48 дня. Сповільнення оборотності свідчить про більш тривале відволікання коштів в оборот та зниження швидкості їх повернення у грошову форму.

Одночасно коефіцієнт закріплення оборотних активів зріс з 0,49 до 0,51 грн. Це означає, що для отримання 1 грн доходу у 2024 році підприємству необхідно було залучати більший обсяг оборотних активів, ніж у попередньому році.

Зниження ефективності використання оборотних активів значною мірою пов'язане зі зростанням дебіторської заборгованості, частка якої у структурі оборотних активів перевищує три чверті їх загального обсягу. Це призводить до уповільнення кругообігу коштів та негативно впливає на ліквідність і фінансову стійкість підприємства.

Отже, одним із резервів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Київський БКК» є прискорення оборотності оборотних активів, насамперед шляхом скорочення термінів погашення дебіторської заборгованості та оптимізації структури оборотного капіталу.

Додатково проведемо факторний аналіз впливу ефективності використання оборотних коштів на обсяг реалізованої продукції підприємства (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Факторний аналіз впливу ефективності використання оборотних коштів на обсяг реалізованої продукції ТОВ «Київський БКК»

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення		
			Всього	в тому числі за рахунок	
				МЗ	Мвід
1. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного збору), тис. грн.	960 804	1 087 395	126 591,00	172 637,55	-46 046,55
2. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	471 602	556 339	84 737,50	172 637,55	-
3. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	2,04	1,95	-0,57	-	-46 047

Джерело: складено автором

Результати факторного аналізу свідчать, що збільшення чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Київський БКК» у 2024 році на 126 591 тис. грн було зумовлене різноспрямованим впливом факторів, пов'язаних з використанням оборотних коштів. Позитивний вплив мало збільшення середнього залишку оборотних коштів на 84 737,5 тис. грн, що забезпечило приріст доходу на 172 637,55 тис. грн.

Водночас сповільнення оборотності оборотних коштів негативно позначилося на результатах діяльності підприємства. Зниження коефіцієнта оборотності з 2,04 до 1,95 обороту зумовило скорочення можливого обсягу реалізації на 46 046,55 тис. грн. Це свідчить про менш ефективне використання оборотного капіталу та уповільнення кругообігу коштів.

Отже, зростання обсягу реалізації продукції було забезпечене переважно за рахунок збільшення обсягу оборотних коштів, тоді як погіршення показників їх використання стримувало подальше зростання доходу. Це вказує на наявність резервів підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом прискорення оборотності оборотних активів та скорочення періоду інкасації дебіторської заборгованості.

Для аналізу рівня і динаміки фінансових результатів використовуємо дані форми № 2 «Звіт про фінансові результати» і наводимо їх у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Київський БКК»

Назва статті	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	960 804	1 087 395	126 591	13,18
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	480 636	579 737	99 101	20,62
Валовий прибуток	480 168	507 658	27 490	5,73
Інші операційні доходи	17 431	13 373	-4 058	-23,28
Адміністративні витрати	48 960	68 077	19 117	39,05
Витрати на збут	277 563	308 589	31 026	11,18
Інші операційні витрати	25 216	26 048	832	3,30
Фінансовий результат від операційної діяльності	145 860	118 317	-27 543	-18,88
Фінансові доходи	1 756	4 015	2 259	128,64
Фінансові витрати	1 939	3 262	1 323	68,23
Фінансовий результат до оподаткування	143 856	118 575	-25 281	-17,57
Витрати (дохід) з податку на прибуток	24 480	22 326	-2 154	-8,80
Чистий фінансовий результат	119 376	96 249	-23 127	-19,37

Джерело: складено автором

Дані свідчать про неоднозначну динаміку фінансових результатів ТОВ «Київський БКК» у 2024 році. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %, і досяг 1 087 395 тис. грн. Позитивна динаміка доходу свідчить про збереження ринкових позицій підприємства та збільшення обсягів реалізації продукції.

Водночас собівартість реалізованої продукції зросла більш високими темпами, ніж дохід, – на 99 101 тис. грн, або на 20,62 %. Унаслідок цього валовий прибуток збільшився лише на 27 490 тис. грн, або на 5,73 %, що свідчить про зниження ефективності виробничої діяльності та посилення впливу витратного фактора на фінансові результати підприємства.

Негативний вплив на прибутковість діяльності також мало зростання адміністративних витрат на 19 117 тис. грн, або на 39,05 %, та витрат на збут

на 31 026 тис. грн, або на 11,18 %. Крім того, інші операційні доходи скоротилися на 4 058 тис. грн, або на 23,28 %, що додатково погіршило результати операційної діяльності.

У результаті фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 27 543 тис. грн, або на 18,88 %, а прибуток до оподаткування скоротився на 25 281 тис. грн, або на 17,57 %. Незважаючи на збільшення фінансових доходів більш ніж у два рази, їх обсяг залишався недостатнім для компенсації зростання витрат та зниження операційного прибутку.

Чистий прибуток підприємства у 2024 році становив 96 249 тис. грн, що на 23 127 тис. грн, або на 19,37 %, менше порівняно з попереднім роком. Таким чином, збільшення обсягів реалізації продукції не забезпечило відповідного зростання прибутку через випереджаюче підвищення собівартості продукції та окремих видів операційних витрат.

Отже, основними факторами зниження прибутковості діяльності ТОВ «Київський БКК» у 2024 році стали зростання виробничих витрат, збільшення адміністративних витрат і витрат на збут, що потребує посилення контролю за витратами та пошуку резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Таблиця 2.16

Факторний аналіз зміни чистого прибутку ТОВ «Київський БКК»

Фактор	Вплив, тис. грн
Зміна валового прибутку	27 490
Зміна інших операційних доходів	-4 058
Зростання адміністративних витрат	-19 117
Зростання витрат на збут	-31 026
Зміна інших операційних витрат	-832
Зміна фінансових доходів	2 259
Зміна фінансових витрат	-1 323
Зміна податку на прибуток	2 154
Інші фактори	...
Разом	-23 127

Джерело: складено автором

Результати факторного аналізу свідчать, що у 2024 році чистий прибуток ТОВ «Київський БКК» зменшився на 23 127 тис. грн порівняно з попереднім роком. На формування фінансового результату впливали як позитивні, так і негативні фактори.

Найбільший позитивний вплив мало зростання валового прибутку, яке забезпечило приріст чистого прибутку на 27 490 тис. грн. Це стало наслідком збільшення обсягів реалізації продукції та зростання чистого доходу підприємства. Позитивно вплинули також зміни фінансового результату від фінансової діяльності (+936 тис. грн) та скорочення витрат з податку на прибуток (+2 154 тис. грн).

Водночас основними чинниками зниження чистого прибутку стали зростання операційних витрат підприємства. Найбільший негативний вплив мало збільшення витрат на збут, яке призвело до скорочення фінансового результату на 31 026 тис. грн. Значний негативний вплив також справило зростання адміністративних витрат на 19 117 тис. грн. Крім того, зменшення інших операційних доходів знизило прибуток на 4 058 тис. грн, а збільшення інших операційних витрат – ще на 832 тис. грн.

Незначна частина зміни чистого прибутку пояснюється впливом інших факторів та особливостями групування окремих статей фінансової звітності при проведенні факторного аналізу.

Отже, незважаючи на зростання валового прибутку, підприємству не вдалося забезпечити збільшення чистого фінансового результату через випереджаюче зростання адміністративних і збутових витрат. Це свідчить про необхідність посилення контролю за витратами обігу та управлінськими витратами, що є одним із ключових резервів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Київський БКК» в умовах посилення конкурентного середовища.

Таблиця 2.17

Структура операційних витрат за елементами

Елементи витрат	Абсолютне значення, тис. грн		Структура, %		Відхилення	
	2023 рік	2024 рік	2023 рік	2024 рік	абс.	структури
1. Матеріальні витрати	390 821,00	444 913,00	45,20	43,68	54 092,00	-1,52
2. Витрати на оплату праці	166 126,00	231 018,00	19,21	22,68	64 892,00	3,47
3. Відрахування на соціальні заходи	32 301,00	43 432,00	3,74	4,26	11 131,00	0,53
4. Амортизація	13 435,00	18 251,00	1,55	1,79	4 816,00	0,24
5. Інші операційні витрати	261 927,00	280 949,00	30,29	27,58	19 022,00	-2,71
Всього	864 610,00	1 018 563,00	100,00	100,00	153 953,00	-

Джерело: складено автором

Дані свідчать про зростання загальної суми операційних витрат ТОВ «Київський БКК» у 2024 році. Їх обсяг збільшився на 153 953 тис. грн, або на 17,81 %, і досяг 1 018 563 тис. грн. Така динаміка обумовлена як збільшенням масштабів діяльності підприємства, так і впливом інфляційних процесів та підвищенням вартості ресурсів.

Найбільшу частку в структурі операційних витрат займали матеріальні витрати, які у 2024 році становили 444 913 тис. грн, або 43,68 % загального обсягу витрат. Порівняно з попереднім роком їх сума зросла на 54 092 тис. грн, проте частка в структурі витрат зменшилася на 1,52 в.п. Це свідчить про те, що інші елементи витрат зростали більш високими темпами.

Витрати на оплату праці збільшилися на 64 892 тис. грн, або на 39,06 %, і становили 231 018 тис. грн. Їх частка в структурі операційних витрат зросла з 19,21 % до 22,68 %, тобто на 3,47 в.п. Аналогічна тенденція спостерігалася щодо відрахувань на соціальні заходи, сума яких збільшилася на 11 131 тис. грн, а частка зросла на 0,53 в.п.

Амортизаційні відрахування зросли на 4 816 тис. грн, або на 35,85 %, що пов'язано з оновленням та розширенням матеріально-технічної бази підприємства. Їх частка у структурі витрат збільшилася з 1,55 % до 1,79 %.

Інші операційні витрати залишаються другим за величиною елементом витрат підприємства. У 2024 році їх обсяг збільшився на 19 022 тис. грн і становив 280 949 тис. грн. Водночас частка цього елемента скоротилася на 2,71 в.п. і становила 27,58 %.

Отже, для структури операційних витрат ТОВ «Київський БКК» характерною є висока частка матеріальних витрат та витрат на оплату праці. При цьому найбільш швидкими темпами зростали витрати, пов'язані з персоналом, що свідчить про посилення ролі трудового фактора у формуванні витрат підприємства та потребує забезпечення випереджаючого зростання продуктивності праці порівняно з темпами підвищення заробітної плати.

Для аналізу виміру витрат на одну гривню виробленої продукції складаємо таблицю 2.18.

Таблиця 2.18

Оцінка витрат на 1 грн реалізованої продукції ТОВ «Київський БКК»

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	960 804	1 087 395	126 591	13,18
2. Повні витрати реалізованої продукції, тис. грн	832 375	982 451	150 076	18,03
3. Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн	0,866	0,903	0,037	-

Джерело: складено автором

Дані свідчать про зростання витратомісткості діяльності ТОВ «Київський БКК» у 2024 році. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %, тоді як повні витрати зросли на 150 076 тис. грн, або на 18,03 %. Таким чином, темпи зростання витрат перевищували темпи збільшення доходу від реалізації продукції.

У результаті витрати на 1 грн реалізованої продукції збільшилися з 0,866 грн до 0,903 грн, тобто на 0,037 грн. Це означає, що для отримання 1 грн доходу від реалізації у 2024 році підприємство витрачало в середньому 90,3 коп., тоді як у попередньому році цей показник становив 86,6 коп.

Погіршення значення показника свідчить про зниження ефективності використання ресурсів та збільшення витратомісткості діяльності підприємства. Основними причинами такої тенденції є випереджаюче зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут порівняно з темпами збільшення обсягів реалізації.

Отже, підвищення витрат на 1 грн реалізованої продукції негативно вплинуло на формування прибутку підприємства та стало одним із чинників зниження його рентабельності у 2024 році. Зменшення цього показника є важливим резервом підвищення ефективності діяльності ТОВ «Київський БКК» та зростання його прибутковості.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів складаємо таблицю 2.19.

Таблиця 2.19

Показники ефективності використання сировини та матеріалів

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення		
			всього	у т. ч. за рахунок	
				МВ	МО
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	960 804	1 087 395	126 591	132 981	-6 390
2. Матеріальні витрати, тис. грн.	390 821	444 913	54 092	132 981	-
3. Матеріаловіддача, грн./грн.	2,4584	2,4441	-0,0144	-	-6 390
4. Матеріалоємність, грн./грн.	0,4068	0,4092	0,0024	-	-

Джерело: складено автором

Результати аналізу свідчать, що матеріальні ресурси відіграють визначальну роль у формуванні обсягів реалізації продукції ТОВ «Київський БКК». У 2024 році матеріальні витрати збільшилися на 54 092 тис. грн, або на 13,84 %, і становили 444 913 тис. грн. Одночасно чистий дохід від реалізації продукції зріс на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %.

Матеріаловіддача у досліджуваному періоді дещо знизилася з 2,4584 грн до 2,4441 грн, або на 0,0144 грн. Це свідчить про те, що кожна гривня матеріальних витрат у 2024 році забезпечувала дещо менший обсяг доходу

порівняно з попереднім роком. Відповідно матеріалоємність продукції зросла з 0,4068 грн до 0,4092 грн, що характеризує незначне підвищення матеріаломісткості діяльності підприємства.

Факторний аналіз показав, що основним джерелом зростання доходу стало збільшення обсягу використаних матеріальних ресурсів. За рахунок зростання матеріальних витрат обсяг реалізації продукції збільшився на 132 981 тис. грн. Водночас зниження ефективності використання матеріалів, що проявилось у скороченні матеріаловіддачі, призвело до недоотримання 6 390 тис. грн доходу.

Отже, приріст обсягів реалізації був досягнутий переважно за рахунок екстенсивного фактора – збільшення витрат матеріальних ресурсів, тоді як ефективність їх використання дещо погіршилася. Це свідчить про наявність резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства шляхом удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення, скорочення витрат сировини та підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів у виробничому процесі.

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності зводимо в таблицю 2.20.

Таблиця 2.20

Показники рентабельності ТОВ «Київський БКК»

Показники	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення
Рентабельність капіталу, %	22,92	15,32	-7,60
Рентабельність власного капіталу, %	29,56	21,19	-8,37
Рентабельність продукції, %	99,90	87,57	-12,33

Джерело: складено автором

Дані свідчать про погіршення показників рентабельності ТОВ «Київський БКК» у 2024 році. Незважаючи на зростання обсягів реалізації продукції, підприємству не вдалося забезпечити відповідне збільшення прибутку через випереджаюче зростання витрат.

Рентабельність капіталу знизилася з 22,92 % до 15,32 %, тобто на 7,60 в.п. Це свідчить про зменшення ефективності використання сукупного

капіталу підприємства та скорочення обсягу прибутку, отриманого з кожної гривні вкладених ресурсів.

Рентабельність власного капіталу зменшилася з 29,56 % до 21,19 %, або на 8,37 в.п. Така динаміка свідчить про зниження ефективності використання коштів власників підприємства та скорочення рівня їх дохідності.

Найбільш помітне погіршення спостерігалось за показником рентабельності продукції, який скоротився з 99,90 % до 87,57 %, або на 12,33 в.п. Це стало наслідком того, що собівартість реалізованої продукції зростала швидше, ніж валовий прибуток підприємства.

Отже, у 2024 році відбулося загальне зниження ефективності діяльності ТОВ «Київський БКК». Основною причиною погіршення показників рентабельності стало випереджаюче зростання собівартості продукції та операційних витрат порівняно з темпами збільшення доходу від реалізації. Це негативно вплинуло на прибутковість діяльності підприємства та визначає необхідність пошуку резервів скорочення витрат і підвищення ефективності використання ресурсів.

Для аналізу структури балансу підприємства складаємо аналітичну таблицю 2.21.

Таблиця 2.21

Аналіз структури активів і пасивів ТОВ «Київський БКК»

Стаття балансу	Абсолютні величини		Структура		Відхилення		
					Абсолютної величини		У струк- турі
	На початок року	На кінець року	На почато к року	На кінець року	абсолют не	віднос не	
2023 рік							
АКТИВ							
Необоротні активи	38 486	56 684	8,29	9,87	18 198	47,28	1,58
Оборотні активи	425 975	517 446	91,71	90,13	91 471	21,47	-1,58
Баланс	464 492	574 170	100	100	109 678	23,61	0
ПАСИВ							
Власний капітал	342 986	462 334	73,84	80,52	119 348	34,8	6,68
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	16 454	3 401	3,54	0,59	-13 053	-79,33	-2,95
Поточні зобов'язання і забезпечення	105 052	108 435	22,62	18,89	3 383	3,22	-3,73
Баланс	464 492	574 170	100	100	109 678	23,61	0
2024 рік							
АКТИВ							
Необоротні активи	56 684	86 780	9,87	12,72	30 096	53,09	2,85
Оборотні активи	517 446	595 204	90,13	87,28	77 758	15,03	-2,85
Баланс	574 170	681 024	100	100	106 854	18,61	0
ПАСИВ							
Власний капітал	462 334	445 823	80,52	65,46	-16 511	-3,57	-15,06
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	3 401	2 979	0,59	0,44	-422	-12,41	-0,15
Поточні зобов'язання і забезпечення	108 435	233 222	18,89	34,25	124 787	115,08	15,36
Баланс	574 170	681 024	100	100	106 854	18,61	0

Джерело: складено автором

Дані свідчать про зростання масштабів діяльності ТОВ «Київський БКК» протягом досліджуваного періоду. У 2023 році вартість майна

підприємства збільшилася на 109 678 тис. грн, або на 23,61 %, а у 2024 році – ще на 106 854 тис. грн, або на 18,61 %.

У структурі активів переважали оборотні активи, частка яких перевищувала 87 % протягом усього періоду дослідження. У 2023 році їх вартість зросла на 91 471 тис. грн, а у 2024 році – ще на 77 758 тис. грн. Водночас частка оборотних активів поступово скорочувалася, що було пов'язано зі збільшенням обсягу необоротних активів.

Необоротні активи демонстрували високі темпи зростання. У 2023 році їх вартість збільшилася на 18 198 тис. грн, або на 47,28 %, а у 2024 році – на 30 096 тис. грн, або на 53,09 %. У результаті їх частка у структурі активів зросла з 8,29 % до 12,72 %, що свідчить про активне оновлення та розширення матеріально-технічної бази підприємства.

Аналіз джерел формування майна показує, що у 2023 році фінансова стійкість підприємства покращилася. Власний капітал зріс на 119 348 тис. грн, або на 34,8 %, а його частка в структурі пасиву збільшилася з 73,84 % до 80,52 %. Одночасно скоротилася частка як довгострокових, так і поточних зобов'язань.

У 2024 році ситуація дещо змінилася. Власний капітал зменшився на 16 511 тис. грн, а його частка скоротилася на 15,06 в.п. Натомість поточні зобов'язання зросли більш ніж удвічі – на 124 787 тис. грн, або на 115,08 %, що призвело до збільшення їх частки у структурі джерел фінансування до 34,25 %.

Отже, протягом досліджуваного періоду підприємство нарощувало обсяги активів та інвестувало в розвиток виробничого потенціалу. Водночас у 2024 році спостерігалось посилення залежності від поточних зобов'язань, що може негативно впливати на фінансову стійкість підприємства та потребує посилення контролю за структурою джерел фінансування.

Для аналізу коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства складаємо таблицю 2.22.

Таблиця 2.22

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

Показник	На початок року	На кінець року	Абсолютне відхилення
2023 рік			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,738	0,805	0,067
Коефіцієнт фінансового ризику	0,355	0,242	-0,113
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,888	0,877	-0,011
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,428	0,166	-0,262
2024 рік			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,805	0,654	-0,151
Коефіцієнт фінансового ризику	0,242	0,528	0,286
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,877	0,805	-0,072
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,166	0,034	-0,132

Джерело: складено автором

Результати аналізу свідчать про достатньо високий рівень фінансової стійкості ТОВ «Київський БКК» у досліджуваному періоді. У 2023 році коефіцієнт фінансової автономії зріс з 0,738 до 0,805, що свідчить про посилення незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та збільшення ролі власного капіталу у формуванні активів.

Відповідно коефіцієнт фінансового ризику зменшився з 0,355 до 0,242, що характеризує скорочення боргового навантаження та покращення структури джерел фінансування. На кожну гривню власного капіталу на кінець 2023 року припадало лише 24,2 коп. залучених коштів.

У 2024 році ситуація дещо змінилася. Коефіцієнт фінансової автономії знизився до 0,654, а коефіцієнт фінансового ризику зріс до 0,528. Це свідчить про збільшення частки позикового капіталу у фінансуванні діяльності підприємства та посилення залежності від поточних зобов'язань.

Водночас значення коефіцієнта автономії протягом усього періоду суттєво перевищувало нормативний рівень 0,5, що свідчить про збереження достатнього запасу фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу залишався на високому рівні та перевищував 0,8, що характеризує значну частку власних коштів у мобільній формі та достатню гнучкість фінансової політики підприємства.

Отже, незважаючи на певне погіршення структури джерел фінансування у 2024 році, ТОВ «Київський БКК» зберігало високий рівень фінансової стійкості та фінансової незалежності, що позитивно характеризує його можливості щодо забезпечення стабільного розвитку в умовах конкурентного середовища.

Основні техніко-економічні показники ТОВ «Київський БКК» представлені у таблиці 2.23.

Аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «Київський БКК» свідчить про неоднозначні тенденції розвитку підприємства у 2024 році. Незважаючи на зростання обсягів реалізації продукції та підвищення продуктивності праці, діяльність підприємства характеризувалася зниженням ефективності використання окремих видів ресурсів і погіршенням фінансових результатів.

Позитивною тенденцією є збільшення чистого доходу від реалізації продукції. У діючих цінах його обсяг зріс з 960 804 тис. грн у 2023 році до 1 087 395 тис. грн у 2024 році, тобто на 126 591 тис. грн або на 13,18 %. Водночас аналіз доходу у порівняних цінах свідчить про значно скромніше зростання – лише на 10 084,39 тис. грн або на 1,05 %. Це означає, що основна частина приросту виручки була забезпечена підвищенням цін на продукцію, тоді як фізичний обсяг реалізації збільшився незначно. Отже, потенціал екстенсивного зростання доходів за рахунок розширення обсягів продажу був обмеженим.

Таблиця 2.23

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК»

Показник	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн				
у діючих цінах	960 804,00	1 087 395,00	126 591,00	13,18
у порівняних цінах	960 804,00	970 888,39	10 084,39	1,05
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн	39 044,50	57 235,50	18 191,00	46,59
3. Фондовіддача, грн/грн	24,61	19,0	-5,61	-22,79
4. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	471 601,50	556 339,00	84 737,50	17,97
5. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, обертів	2,04	1,95	-0,08	-4,06
6. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	709	686	-23	-3,24
7. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/особу	1 355,15	1 585,12	229,97	16,97
8. Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн	166 126,00	231 018,00	64 892,00	39,06
9. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	234,31	336,76	102,45	43,72
10. Матеріальні витрати, тис. грн	390 821,00	444 913,00	54 092,00	13,84
11. Матеріаловіддача, грн/грн	2,46	2,44	-0,01	-0,58
12. Матеріаломісткість, грн/грн	0,407	0,409	0,002	0,59
13. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	480 636,00	579 737,00	99 101,00	20,62
14. Валовий прибуток, тис. грн	480 168,00	507 658,00	27 490,00	5,73
15. Повні витрати, тис. грн	832 375	982 451	153 953,00	17,81
16. Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн/грн	0,866	0,904	0,038	4,39
17. Чистий прибуток, тис. грн	119 376,00	96 249,00	-23 127,00	-19,37
18. Рентабельність капіталу, %	22,92	15,32	-7,60	
19. Рентабельність продукції, %	99,9	87,57	-12,33	
20. Рентабельність продажів, %	12,42	8,85	-3,57	

Джерело: складено автором

Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності зросла на 18 191 тис. грн або на 46,59 % і становила у 2024 році 57 235,5 тис.

грн. Це свідчить про активне оновлення та розширення виробничої бази підприємства. Проте ефективність використання основних засобів погіршилася. Фондовіддача знизилася з 24,61 грн до 19,00 грн на 1 грн основних фондів, або на 22,79 %. Таким чином, кожна гривня, вкладена в основні засоби, забезпечувала менший обсяг доходу порівняно з попереднім роком. Така тенденція може бути наслідком випереджаючого зростання вартості основних фондів порівняно з темпами збільшення обсягів реалізації продукції.

Середній залишок оборотних коштів збільшився на 84 737,5 тис. грн або на 17,97 % і досяг 556 339 тис. грн. При цьому коефіцієнт оборотності оборотних коштів знизився з 2,04 до 1,95 обертів, або на 4,06 %. Відповідно тривалість одного обороту збільшилася, що свідчить про уповільнення обігу оборотного капіталу. Отже, підприємству для забезпечення поточного обсягу діяльності стало необхідно залучати більший обсяг оборотних ресурсів, що негативно впливає на ефективність використання капіталу.

У сфері використання трудових ресурсів спостерігаються переважно позитивні зміни. Середньооблікова чисельність працівників скоротилася на 23 особи або на 3,24 %, що може свідчити про оптимізацію кадрового складу. Водночас середньорічний виробіток одного працівника зріс на 229,97 тис. грн або на 16,97 % і досяг 1 585,12 тис. грн на особу. Це свідчить про підвищення продуктивності праці та більш ефективне використання трудового потенціалу підприємства.

Разом із тим фонд оплати праці зріс на 64 892 тис. грн або на 39,06 %, досягнувши 231 018 тис. грн. Середньорічна заробітна плата одного працівника збільшилася на 102,45 тис. грн або на 43,72 %. Темпи зростання заробітної плати значно перевищували темпи зростання продуктивності праці, що призвело до збільшення витрат на персонал і стало одним із факторів зниження прибутковості діяльності підприємства.

Матеріальні витрати у 2024 році збільшилися на 54 092 тис. грн або на 13,84 % і становили 444 913 тис. грн. При цьому матеріаловіддача знизилася з

2,46 грн до 2,44 грн на 1 грн матеріальних витрат, а матеріаломісткість продукції зросла з 0,407 до 0,409 грн. Це свідчить про певне погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів та збільшення матеріаломісткості виробництва.

Собівартість реалізованої продукції зросла на 99 101 тис. грн або на 20,62 %, тоді як чистий дохід збільшився лише на 13,18 %. Внаслідок цього темпи зростання витрат перевищили темпи зростання доходів. Повні витрати підприємства збільшилися на 153 953 тис. грн або на 17,81 % і досягли 982 451 тис. грн. Як наслідок, витрати на 1 грн реалізованої продукції зросли з 0,866 грн до 0,904 грн, або на 4,39 %. Це свідчить про зростання витратомісткості діяльності та зниження ефективності господарювання.

Незважаючи на зростання валового прибутку на 27 490 тис. грн або на 5,73 %, підприємству не вдалося забезпечити збільшення кінцевого фінансового результату. Чистий прибуток скоротився на 23 127 тис. грн або на 19,37 % і становив 96 249 тис. грн. Основною причиною цього стало випереджаюче зростання адміністративних, збутових та інших операційних витрат порівняно з темпами збільшення валового прибутку.

Погіршення фінансових результатів негативно позначилося на показниках рентабельності. Рентабельність капіталу знизилася з 22,92 % до 15,32 %, тобто на 7,60 в.п. Рентабельність продукції скоротилася з 99,90 % до 87,57 %, або на 12,33 в.п. Рентабельність продажів зменшилася з 12,42 % до 8,85 %, тобто на 3,57 в.п. Це свідчить про зниження ефективності використання ресурсів підприємства та скорочення прибутковості реалізації продукції.

Отже, результати аналізу свідчать, що у 2024 році ТОВ «Київський БКК» забезпечило зростання обсягів реалізації продукції та підвищення продуктивності праці, однак ці позитивні результати були значною мірою нівельовані випереджаючим зростанням витрат, зниженням ефективності використання основних фондів і оборотних коштів, а також погіршенням показників рентабельності. За таких умов основними напрямками підвищення

прибутковості підприємства мають стати скорочення витрат на виробництво і збут продукції, підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, прискорення оборотності оборотних коштів та забезпечення більш раціонального використання виробничого потенціалу.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз конкурентного середовища та діяльності ТОВ «Київський БКК» дозволив оцінити умови функціонування підприємства, його ринкові позиції, особливості господарської діяльності та тенденції формування фінансових результатів.

Встановлено, що ринок кондитерських виробів України характеризується високим рівнем конкуренції, посиленням асортиментної боротьби між виробниками, зростанням ролі інноваційності продукції та цифрових каналів комунікації зі споживачами. Найбільш динамічним сегментом залишається ринок тортів і десертів, де основними конкурентними перевагами виступають широта асортименту, якість продукції, впізнаваність бренду та здатність оперативно реагувати на зміни споживчих уподобань. За результатами аналізу встановлено, що ТОВ «Київський БКК» займає стабільні позиції на ринку, однак поступається окремим конкурентам за рівнем диверсифікації асортименту, що зумовлює необхідність його подальшого розширення.

Дослідження організаційно-економічних особливостей підприємства показало, що ТОВ «Київський БКК» спеціалізується на виробництві тортів, тістечок та інших борошняних кондитерських виробів нетривалого терміну зберігання. Підприємство має сформований бренд, розвинену систему збуту та приділяє значну увагу модернізації виробництва, оновленню асортименту й забезпеченню стабільної якості продукції. Разом із тим діяльність підприємства відбувається в умовах впливу інфляційних, логістичних та сировинних ризиків, які безпосередньо впливають на рівень витрат і прибутковості.

Аналіз фінансово-господарської діяльності засвідчив зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2024 році на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %. При цьому вартість основних засобів та оборотних активів також збільшувалася, що свідчить про подальший розвиток виробничого потенціалу підприємства. Водночас темпи зростання активів випереджали темпи зростання доходу, що призвело до зниження показників фондівіддачі та оборотності оборотних коштів.

Оцінка фінансових результатів свідчить, що попри збільшення обсягів реалізації, чистий прибуток підприємства у 2024 році скоротився на 23 127 тис. грн, або на 19,37 %. Основною причиною стало випереджаюче зростання собівартості продукції та адміністративних витрат порівняно з темпами зростання доходу. Це свідчить про наявність проблем у сфері управління витратами та необхідність пошуку резервів підвищення прибутковості діяльності.

Таким чином, результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що ТОВ «Київський БКК» має достатній виробничий та ринковий потенціал для подальшого розвитку, однак потребує вдосконалення асортиментної політики, підвищення ефективності використання ресурсів, прискорення оборотності оборотного капіталу та реалізації заходів щодо зниження витрат. Саме ці напрями повинні стати основою розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення прибутку та рентабельності підприємства у наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДУ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВСЬКИЙ БКК»

3.1. Розробка заходу щодо підвищення прибутку та рентабельності діяльності підприємства

В умовах глобалізації та посилення конкуренції на ринку харчової продукції важливим напрямом розвитку підприємств кондитерської галузі є освоєння нових ринків збуту та впровадження сучасних технологій, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність продукції. Одним із перспективних напрямів розвитку ТОВ «Київський БКК» є організація виробництва заморожених тортів для експорту до країн Європейського Союзу.

Світовий ринок заморожених хлібобулочних та кондитерських виробів протягом останніх років демонструє стабільне зростання. Основними чинниками розвитку даного сегмента є збільшення попиту на продукцію тривалого зберігання, розвиток міжнародної торгівлі продовольчими товарами, розширення мереж супермаркетів та зростання популярності готових до споживання десертів. Особливо активно розвивається сегмент заморожених тортів та десертів, які широко використовуються у роздрібній торгівлі, закладах громадського харчування та готельному бізнесі.

Перевагою заморожених тортів є можливість тривалого зберігання продукції без втрати її смакових та споживчих властивостей. Завдяки застосуванню технології шокового заморожування продукція швидко охолоджується до температури -18°C і нижче, що дозволяє максимально зберегти структуру виробу, смакові характеристики та зовнішній вигляд. Термін зберігання такої продукції може становити від 6 до 12 місяців, що суттєво перевищує строки реалізації традиційних тортів.

Технологічний процес виробництва заморожених тортів передбачає виготовлення виробу за традиційною рецептурою, його охолодження, шокове заморожування у спеціальній камері, пакування та подальше зберігання у морозильних камерах. Для реалізації проєкту не потрібне кардинальне

переоснащення виробництва, оскільки ТОВ «Київський БКК» уже має необхідні виробничі потужності та досвід виготовлення широкого асортименту тортів. Основні інвестиції будуть спрямовані на придбання обладнання для шокового заморожування, морозильного зберігання продукції та створення необхідного запасу оборотних коштів.

Запровадження виробництва заморожених тортів відкриває для підприємства можливість виходу на нові зовнішні ринки. Традиційний «Київський торт» є одним із найбільш впізнаваних українських кондитерських продуктів, що створює передумови для його просування серед української діаспори та європейських споживачів. Крім того, продукція тривалого зберігання значно спрощує логістику та знижує ризики втрат під час транспортування порівняно зі свіжими кондитерськими виробами.

Реалізація проєкту дозволить підприємству збільшити обсяги реалізації продукції, диверсифікувати канали збуту, підвищити рівень завантаження виробничих потужностей та зменшити залежність від внутрішнього ринку. Важливою перевагою також є скорочення втрат від повернення та списання продукції, оскільки тривалий строк зберігання забезпечує більш ефективне управління запасами.

У межах проєкту пропонується організувати виробництво заморожених тортів «Київський Original Frozen» потужністю 3 т на місяць або 36 т на рік. Планується, що основними ринками збуту стануть країни Центральної та Східної Європи, зокрема Польща, Румунія, Чехія та Словаччина, де спостерігається стабільний попит на кондитерську продукцію та проживає значна кількість українських споживачів.

Таким чином, реалізація інвестиційного проєкту з виробництва заморожених тортів є економічно обґрунтованою та відповідає стратегічним цілям ТОВ «Київський БКК» щодо зростання прибутку, підвищення рентабельності діяльності та зміцнення конкурентних позицій підприємства на міжнародному ринку.

3.2. Оцінка економічної ефективності проєкту виробництва заморожених тортів

Для реалізації проєкту з організації виробництва заморожених тортів для експорту до країн Європейського Союзу необхідне здійснення інвестицій, загальна сума яких включає:

- вартість придбання та монтажу обладнання для шокового заморожування та зберігання продукції (ПВоб);
- приріст оборотних коштів для забезпечення додаткового обсягу виробництва (ΔOK);
- витрати на сертифікацію продукції та вихід на зовнішні ринки (Ісерт);
- витрати на маркетингове просування продукції (Імарк).

Загальна величина інвестицій визначається за формулою:

$$I = \text{ПВоб} + \Delta OK + \text{Ісерт} + \text{Імарк} \quad (3.1)$$

Проєктом передбачається виробництво заморожених тортів потужністю 3 т на місяць або 36 т на рік. Для реалізації проєкту необхідне придбання обладнання для шокового заморожування, морозильного зберігання та пакування готової продукції.

Вартість придбання обладнання визначено за результатами моніторингу пропозицій українських постачальників холодильного та пакувального обладнання. До складу первісної вартості обладнання включено витрати на транспортування, монтаж та пусконаладжувальні роботи.

Таблиця 3.1

Перелік обладнання для реалізації проєкту

Найменування обладнання	Кількість, од.	Вартість одиниці, тис. грн	Загальна вартість, тис. грн
Камера шокового заморожування	1	338	338
Морозильна камера зберігання	1	720	720
Пакувальна машина	1	512	512
Візки та допоміжне обладнання	1 комплект	170	170
Разом вартість обладнання	—	—	1740

Джерело: складено автором.

Транспортні витрати приймаються на рівні 8 % від вартості обладнання:

$$Tr = 1740 \times 0,08 = 139,2 \text{ тис. грн.}$$

Заготівельно-складські витрати становлять 2 %:

$$Зс = 1740 \times 0,02 = 34,8 \text{ тис. грн.}$$

Витрати на монтаж обладнання приймаються на рівні 10 %:

$$Mn = 1740 \times 0,10 = 174,0 \text{ тис. грн.}$$

Первісна вартість обладнання становитиме:

$$ПВоб = 1740 + 139,2 + 34,8 + 174,0 = 2088,0 \text{ тис. грн.}$$

Для забезпечення виробництва додаткового обсягу продукції необхідно збільшити оборотні кошти підприємства. Повна собівартість додаткового річного обсягу виробництва за проєктом становитиме орієнтовно 8362,4 тис. грн.

За умови планового коефіцієнта оборотності оборотних коштів 3,15 оборотів на рік потреба в додаткових оборотних коштах складе:

$$\Delta OK = 8362,4 / 3,15 = 2645,3 \text{ тис. грн.}$$

Для сертифікації продукції відповідно до вимог ринку ЄС та отримання необхідних дозвільних документів передбачаються витрати у розмірі 1100 тис. грн.

Витрати на маркетингове просування продукції на зовнішніх ринках плануються в сумі 2500 тис. грн.

Таблиця 3.2

Розрахунок загальної величини інвестицій

Склад інвестицій	Сума, тис. грн
Первісна вартість обладнання	2 088,00
Приріст оборотних коштів	2 645,30
Сертифікація продукції	1 100,00
Маркетингові заходи	2 500,00
Загальна сума інвестицій	8 333,30

Джерело: складено автором.

Таким чином, для реалізації проєкту виробництва заморожених тортів необхідно здійснити інвестиції в розмірі 8333,3 тис. грн.

Розрахунок собівартості нового продукту

Визначимо повну собівартість 1 т замороженого торта «Київський Original Frozen» за статтями калькуляції. Проектом передбачається виробництво 3 т продукції на місяць, або 36 т на рік.

Стаття 1. «Сировина й основні матеріали за винятком зворотних відходів»

Нормативна рецептура замороженого торта «Київський Original Frozen» представлена у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок вартості сировини й основних матеріалів на виробництво 1 т замороженого торта

Найменування сировини	Витрати на 1 т, кг	Ціна 1 кг, грн	Вартість сировини, грн/т
Борошно пшеничне	70	18	1260
Цукор	180	32	5760
Яйце куряче / меланж	120	80	9600
Масло вершкове	90	420	37800
Молоко згущене	85	95	8075
Фундук	120	320	38400
Какао-порошок	20	320	6400
Шоколадна глазур	80	180	14400
Вершки та кремова основа	120	160	19200
Стабілізатори, розпушувачі, ароматизатори	15	250	3750
Декор кондитерський	30	180	5400
Інші допоміжні компоненти	70	70	4900
Усього сировина й основні матеріали	1000	x	154945
Транспортно-заготівельні витрати на сировину, 2 %	x	x	3099
Усього витрати на сировину	x	x	158044

Джерело: складено автором.

Транспортно-заготівельні витрати на сировину приймаються в розмірі 2 % від вартості сировини й основних матеріалів:

$$ТЗВ = 154945 \times 0,02 = 3099 \text{ грн/т.}$$

Витрати за статтею «Сировина й основні матеріали» з урахуванням транспортно-заготівельних витрат складуть:

$$154945 + 3099 = 158044 \text{ грн/т.}$$

Стаття 2. «Тара й упакування»

Для експорту заморожених тортів необхідне використання щільної картонної упаковки, внутрішньої захисної плівки та транспортної гофротари. Розрахунок вартості пакувальних матеріалів наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок вартості тари й упаковки на виробництво 1 т замороженого торта

Вид матеріалу	Норма витрат на 1 т	Ціна за одиницю, грн	Вартість, грн/т
Індивідуальна картонна коробка	1000 шт.	8	8000
Полімерна захисна плівка	1000 шт.	2,5	2500
Транспортна гофротара	100 шт.	35	3500
Етикетки та маркування для експорту	1000 шт.	1,5	1500
Усього	х	х	15500

Джерело: складено автором.

Отже, витрати на тару й упаковку становлять 15500 грн/т.

Стаття 3. «Паливо й енергія на технологічні цілі»

Особливістю виробництва заморожених тортів є додаткове використання електроенергії для шокового заморожування та подальшого зберігання продукції при низьких температурах. Розрахунок витрат на паливо й енергію наведено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Розрахунок статті калькуляції «Паливо й енергія на технологічні цілі»

Вид ресурсу	Норма витрат на 1 т	Ціна за одиницю, грн	Вартість, грн/т
Електроенергія для виробництва, кВт·год	450	8	3600
Електроенергія для шокового заморожування, кВт·год	320	8	2560
Вода та водовідведення, м³	6	45	270
Газ / тепла енергія	ум.од.	2200	2200
Усього	х	х	8630

Джерело: складено автором.

Отже, витрати на паливо й енергію на технологічні цілі становлять 8630 грн/т.

Стаття 4. Заробітна плата основних виробничих робітників

Для організації виробництва заморожених тортів передбачається залучення 3 основних виробничих працівників: 1 кондитера, 1 працівника пакувальної ділянки та 1 оператора камери шокового заморожування. Розрахунок річного фонду оплати праці наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок заробітної плати працівників, зайнятих у проєкті

Працівник	Місячна заробітна плата, грн	Тривалість роботи, міс.	Ступінь участі, %	Оплата праці за рік, грн
Кондитер	24 000	12	100	288 000
Працівник пакувальної ділянки	16 000	12	100	192 000
Оператор камери шокового заморожування	14 000	12	100	168 000
Всього фонд оплати праці	х	х	х	648 000
Єдиний соціальний внесок (22%)	х	х	х	142 560
Разом витрати на персонал	х	х	х	790 560

Джерело: складено автором.

Таким чином, річний фонд оплати праці працівників, зайнятих у реалізації проєкту, становить 648000 грн. За річного обсягу виробництва 36 т витрати на оплату праці на 1 т продукції становитимуть:

$$ЗП = 648000 / 36 = 18000 \text{ грн/т.}$$

Стаття 5. Відрахування на соціальні заходи

Єдиний соціальний внесок на 1 т продукції складе:

$$ЄСВ = 18000 \times 0,22 = 3960 \text{ грн/т.}$$

Стаття 6. Інші виробничі витрати

До інших виробничих витрат належать витрати на санітарну обробку обладнання, контроль якості, ремонт і технічне обслуговування обладнання, витрати на зберігання продукції та інші виробничі потреби. Їх розмір приймається на рівні 12000 грн/т.

Стаття 7. Амортизація

Амортизаційні відрахування за проектом визначаються виходячи з первісної вартості обладнання 2088,0 тис. грн та строку корисного використання 5 років:

$$А = 2088,0 / 5 = 417,6 \text{ тис. грн.}$$

Стаття 8. Витрати на збут

Витрати, пов'язані зі збутом нової продукції, плануються в розмірі 2 % від виробничої собівартості.

Виробнича собівартість 1 т продукції становить:

$$158044 + 15500 + 8630 + 18000 + 3960 + 12000 + 11600 = 227734 \text{ грн/т.}$$

Витрати на збут складуть:

$$Взбут = 227734 \times 0,02 = 4555 \text{ грн/т.}$$

Повна собівартість 1 т замороженого торта становитиме:

$$227734 + 4555 = 232289 \text{ грн/т.}$$

Таблиця 3.7

**Калькуляція витрат на виробництво та реалізацію замороженого торта
«Київський Original Frozen»**

№ з/п	Найменування калькуляційних витрат	Витрати на 1 т, грн	Витрати на весь обсяг, тис. грн
1	Сировина й основні матеріали з урахуванням транспортно-заготівельних витрат	158044	5689,6
2	Тара, упаковка й допоміжні матеріали	15500	558
3	Паливо й енергія на технологічні цілі	8630	310,7
	Матеріальні витрати всього	182174	6558,3
4	Основна й додаткова заробітна плата виробничих робітників	18000	648
5	Відрахування на соціальні заходи	3960	142,6
6	Інші виробничі витрати	12000	432
7	Амортизація обладнання	11600	417,6
	Виробнича собівартість	227734	8198,4
8	Витрати на збут	4555	164
	Повна собівартість	232289	8362,4

Джерело: складено автором.

Отже, з урахуванням амортизації повна собівартість 1 т замороженого торта «Київський Original Frozen» становить 232289 грн, а повна собівартість річного обсягу виробництва 36 т – 8362,4 тис. грн.

Отримане значення буде використано для подальшого розрахунку доходу, прибутку та показників економічної ефективності інвестиційного проєкту.

Розрахунок грошових потоків від проєкту

Для визначення економічної ефективності проєкту необхідно розрахувати приріст чистого доходу, прибутку та грошового потоку від реалізації заморожених тортів «Київський Original Frozen».

За результатами попередніх розрахунків повна собівартість 1 т продукції становить 232289 грн або 232,29 тис. грн.

Аналіз асортименту заморожених тортів і десертів європейських виробників свідчить, що оптові ціни на продукцію преміального сегмента перебувають у межах від 280 до 350 тис. грн за 1 т продукції залежно від

рецептури, країни походження та каналів реалізації. Особливо високою популярністю користуються національні десерти з вираженою автентичною складовою, що дозволяє виробникам отримувати додаткову цінову премію.

Враховуючи впізнаваність бренду «Київський торт», використання натуральних інгредієнтів, а також необхідність забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринках країн ЄС, оптова ціна замороженого торта приймається на рівні 305 тис. грн за 1 т продукції без ПДВ.

За таких умов прибуток на 1 т продукції становитиме:

$$П1т = 305000 - 232289 = 72711 \text{ грн.}$$

Рентабельність продукції:

$$R = (72711 / 232289) \times 100 = 31,3 \text{ \%}.$$

Отже, запропонована ціна забезпечує рівень рентабельності продукції 31,3 %, що відповідає середньому рівню прибутковості інноваційних харчових продуктів на міжнародних ринках та створює економічні передумови для окупності інвестицій у прийнятні строки.

Таким чином, оптова ціна 305 тис. грн за 1 т замороженого торта є економічно обґрунтованою, конкурентоспроможною та забезпечує достатній рівень прибутковості проєкту.

Річний обсяг виробництва продукції за проєктом становить 36 т.

Річний обсяг реалізації продукції в оптових цінах складе:

$$ЧД = 36 \times 305 = 10980,0 \text{ тис. грн.}$$

Повна собівартість річного обсягу виробництва становить:

$$С = 232,289 \times 36 = 8362,4 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток до оподаткування становитиме:

$$Пдо = 10980,0 - 8362,4 = 2617,6 \text{ тис. грн.}$$

Податок на прибуток:

$$ПП = 2617,6 \times 0,18 = 471,2 \text{ тис. грн.}$$

Чистий прибуток:

$$ЧП = 2617,6 - 471,2 = 2146,4 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки амортизаційні відрахування вже включені до складу собівартості продукції, для визначення грошового потоку їх необхідно додати до чистого прибутку:

$$ГП_1 = 2146,4 + 417,6 = 2564,0 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок грошових потоків по рокам представлено у таблиці 3.8 із урахуванням планового щорічного зростання собівартості виробництва на 10 % із збереженням рівня рентабельності продукції.

Таблиця 3.8

Формування операційного грошового потоку від проєкту, тис. грн

Склад грошового потоку	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Обсяг виробництва продукції, т	36	36	36	36	36
Ціна 1 т продукції, тис. грн	305	335,5	369,1	406	446,6
Збільшення чистого доходу	10 980,00	12 078,00	13 285,80	14 614,40	16 075,80
Повна собівартість продукції	8 362,40	9 198,60	10 118,50	11 130,40	12 243,50
Прибуток до оподаткування	2 617,60	2 879,40	3 167,30	3 484,00	3 832,30
Податок на прибуток (18%)	471,2	518,3	570,1	627,1	689,8
Чистий прибуток	2 146,40	2 361,10	2 597,20	2 856,90	3 142,50
Амортизаційні відрахування	417,6	417,6	417,6	417,6	417,6
Грошовий потік від проєкту	2 564,00	2 778,70	3 014,80	3 274,50	3 560,10

Джерело: складено автором.

В таблиці 3.9 представлена оцінка економічної ефективності проєкту з впровадження нового продукту.

Ефективність запропонованого заходу з організації виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» характеризують такі результати оцінки:

1. Чистий приведений дохід від проєкту (NPV) становить 915,2 тис. грн, що свідчить про перевищення дисконтованих надходжень над вкладеними інвестиційними ресурсами.

Таблиця 3.9

**Розрахунок показників економічної ефективності проєкту з
виробництва нового продукту**

Показники	Період реалізації проєкту						
	0-й рік	1	2	3	4	5	всього
ІС, сума інвестованих у проєкт коштів, всього, тис. грн.	8333,3						8333,30
Середньозважена вартість капіталу (СВК), %	18%						
Дисконтний множник		0,847	0,718	0,609	0,516	0,437	
ЧІ, чиста (приведена) вартість інвестованих у проєкт коштів, тис. грн.	8333,3						8333,30
Грошовий потік від проєкту, тис. грн.		2564,00	2778,70	3014,80	3274,50	3560,10	15192,10
Дисконтований грошовий потік у році		2172,88	1995,62	1834,90	1688,95	1556,15	9248,50
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком, тис. грн.	-8333,3	-6160,42	-4164,80	-2329,90	-640,95	915,20	
NPV, тис. грн.							915,20
IRR, %							22,5%
Індекс доходності (ІД)							1,11
Період окупності (ПО), років							3,25
Період окупності з врахуванням дисконтування (ПО _{дис}), років							4,41

Джерело: складено автором

2. Внутрішня норма прибутковості (IRR) становить 22,5 %, що перевищує середньозважену вартість капіталу підприємства (18 %), а отже проєкт створює додану вартість для підприємства.

3. Індекс доходності (PI) дорівнює 1,11, що підтверджує економічну доцільність реалізації проєкту, оскільки на кожну вкладену гривню інвестицій припадає 1,11 грн дисконтованих грошових надходжень.

4. Інвестиційні кошти окупляться без урахування дисконтування за 3,25 року, а з урахуванням дисконтування – за 4,41 року.

5. Середньорічний грошовий потік від реалізації проєкту становитиме понад 3 млн грн, що забезпечить стабільне надходження коштів та підвищення фінансової стійкості підприємства.

6. Загальна сума інвестицій у реалізацію проєкту становить 8333,3 тис. грн, з яких 2088,0 тис. грн спрямовується на придбання обладнання, 2645,3 тис. грн – на формування додаткових оборотних коштів, а 3600,0 тис. грн – на сертифікацію продукції та маркетингове просування на зовнішніх ринках.

Отже, реалізація проєкту з виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» є економічно доцільною та інвестиційно привабливою. Впровадження запропонованого заходу забезпечить зростання обсягів реалізації продукції, диверсифікацію каналів збуту, вихід підприємства на зовнішні ринки, збільшення прибутку та грошового потоку, а також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ТОВ «Київський БКК» в умовах глобальної конкуренції.

Результати проведених розрахунків підтверджують економічну ефективність інвестиційного проєкту та доцільність його впровадження на підприємстві.

3.3. Вплив заходу на основні техніко-економічні показники підприємства

Вплив заходу на основні техніко-економічні показники представлено в таблиці 3.10.

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК» до та після впровадження інвестиційного проєкту представлено в таблиці 3.11.

Таблиця 3.10

Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники ТОВ «Київський БКК»

Найменування заходів	Інвестиції, тис. грн				Зміни показників діяльності підприємства (±)											
	Усього	У тому числі в			Обсяг реалізованої продукції , тис. грн	Собівартість, тис. грн						Чисельність, осіб	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	Чистий прибуток, тис. грн	Чистий грошовий потік тис. грн	Строк окупності інвестицій, років
		основні засоби	оборотні кошти	інші інвестиції		Усього	у тому числі:									
							Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Амортизація основних фондів	Інші витрати					
Виробництво заморожених тортів «Київський Original Frozen”»	8333,3	2 088,0	2 645,3	3 600	10 980	8362,5	6558,3	648	142,6	417,6	596	3	2 617,5	2146,35	2563,95	3,25

Джерело: складено автором

Таблиця 3.11

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності
ТОВ «Київський БКК» до та після впровадження заходу

Показник	2024 рік	Проектний рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн				
у діючих цінах	1 087 395,00	1 098 375,0	10 980,00	1,01
у порівняних цінах	970 888,39	981 868,39	10 980,00	1,13
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн	57 235,50	59 323,50	2 088,00	3,65
3. Фондовіддача, грн/грн	19,00	18,52	-0,48	-2,55
4. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	556 339,00	558 984,30	2 645,30	0,48
5. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, обертів	1,95	1,96	0,01	0,53
6. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	686	689	3	0,44
7. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/особу	1 585,12	1 594,16	9,04	0,57
8. Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн	231 018,00	231 666,00	648,00	0,28
9. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	336,76	336,24	-0,52	-0,16
10. Матеріальні витрати, тис. грн	444 913,00	451 471,30	6 558,30	1,47
11. Матеріаловіддача, грн/грн	2,44	2,433	-0,007	-0,29
12. Матеріаломісткість, грн/грн	0,409	0,411	0,002	0,50
13. Повні витрати, тис. грн	1 018 563,00	1 026 925,5	8 362,50	0,82
14. Повні витрати на 1 грн чистого доходу, грн/грн	0,904	0,935	0,031	3,42
15. Чистий прибуток, тис. грн	96 249,00	98395,35	2146,35	2,23
16. Рентабельність капіталу, %	15,32	15,91	0,59	
17. Рентабельність продажів, %	9,45	9,58	0,13	

Джерело: складено автором

Впровадження проекту з виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» позитивно впливає на результати виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК». Чистий дохід від реалізації продукції у діючих цінах зростає на 10 980 тис. грн, або на 1,01 %, що свідчить про розширення асортименту продукції та освоєння нових ринків збуту. У порівняних цінах приріст доходу становитиме 1,13 %.

Для реалізації проєкту передбачається збільшення середньорічної вартості основних фондів на 2 088 тис. грн, або на 3,65 %, що пов'язано з придбанням обладнання для шокового заморожування, зберігання та пакування продукції. Водночас фондівіддача дещо знизиться на 2,55 %, що пояснюється випереджаючим зростанням вартості основних засобів порівняно з приростом обсягу реалізації продукції.

Середній залишок оборотних коштів збільшиться на 2 645,3 тис. грн, або на 0,48 %, однак коефіцієнт їх оборотності зросте з 1,95 до 1,96 обертів, що свідчить про збереження належного рівня ефективності використання оборотного капіталу.

Реалізація проєкту потребуватиме залучення трьох додаткових працівників, у результаті чого середньооблікова чисельність персоналу зросте на 0,44 %. Незважаючи на це, середньорічний виробіток одного працівника збільшиться на 0,57 %, що свідчить про ефективне використання трудових ресурсів та зростання продуктивності праці.

Матеріальні витрати підприємства збільшаться на 6 558,3 тис. грн, або на 1,47 %, що пов'язано з використанням додаткової сировини та пакувальних матеріалів для виробництва нової продукції. Повні витрати підприємства збільшаться на 8 362,5 тис. грн, або на 0,82 %, а витрати на 1 грн чистого доходу зростуть з 0,904 до 0,935 грн. Разом із тим приріст доходу дозволить забезпечити збільшення чистого прибутку на 2 146,35 тис. грн, або на 2,23 %, що свідчить про економічну доцільність реалізації проєкту.

Позитивною тенденцією є також зростання рентабельності капіталу з 15,32 % до 15,91 % та рентабельності продажів з 9,45 % до 9,58 %. Це підтверджує підвищення ефективності використання ресурсів підприємства та зміцнення його фінансових результатів.

Таким чином, впровадження інвестиційного проєкту з виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» є економічно обґрунтованим та сприятиме зростанню прибутку, розширенню ринків збуту, підвищенню

конкурентоспроможності та зміцненню фінансового стану ТОВ «Київський БКК». Отже, мета роботи досягнута.

Висновки до розділу 3

З метою підвищення прибутку та рентабельності діяльності ТОВ «Київський БКК» у роботі запропоновано реалізацію інвестиційного проєкту з організації виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» для експорту до країн ЄС. Загальна сума інвестицій, необхідних для впровадження проєкту, становить 8333,3 тис. грн, у тому числі 2088,0 тис. грн на придбання та монтаж обладнання, 2645,3 тис. грн на формування додаткових оборотних коштів, 1100,0 тис. грн на сертифікацію продукції та 2500,0 тис. грн на маркетингове просування продукції на зовнішніх ринках.

У результаті реалізації проєкту підприємство зможе виробляти та реалізовувати 36 т заморожених тортів на рік. При цьому очікується збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 10980,0 тис. грн, а повні витрати зростуть на 8362,4 тис. грн. Це забезпечить приріст прибутку до оподаткування на 2617,6 тис. грн та збільшення чистого прибутку на 2146,4 тис. грн. Річний чистий грошовий потік від реалізації проєкту становитиме 2564,0 тис. грн у перший рік із подальшим зростанням у наступні роки.

Проведена оцінка економічної ефективності підтвердила доцільність впровадження запропонованого заходу. Чистий приведений дохід (NPV) становить 915,2 тис. грн, внутрішня норма прибутковості (IRR) дорівнює 22,5 %, що перевищує середньозважену вартість капіталу підприємства на рівні 18 %. Індекс доходності становить 1,11, а строк окупності інвестицій складає 3,25 року без урахування дисконтування та 4,41 року з урахуванням дисконтування.

Аналіз впливу проєкту на основні техніко-економічні показники діяльності підприємства показав позитивні результати. Чистий дохід від реалізації продукції збільшиться на 1,01 %, чистий прибуток – на 2,23 %, рентабельність капіталу зросте з 15,32 % до 15,91 %, а рентабельність продажів – з 9,45 % до 9,58 %. Крім того, реалізація проєкту сприятиме виходу підприємства на нові

зовнішні ринки, диверсифікації каналів збуту, розширенню асортименту продукції та зміцненню конкурентних позицій ТОВ «Київський БКК» на міжнародному ринку.

Отже, реалізація інвестиційного проєкту з виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» є економічно обґрунтованою, інвестиційно привабливою та забезпечує досягнення поставленої мети роботи – обґрунтування заходу щодо підвищення прибутку та рентабельності діяльності ТОВ «Київський БКК».

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного у кваліфікаційній роботі дослідження можна зробити такі висновки.

1. Досліджено теоретичні засади формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції. Встановлено, що прибуток є основним фінансовим результатом діяльності підприємства та джерелом формування власних фінансових ресурсів, тоді як рентабельність характеризує ефективність використання ресурсного потенціалу. Доведено, що в умовах глобальної конкуренції показники прибутку та рентабельності виступають ключовими критеріями конкурентоспроможності підприємства, оскільки забезпечують можливість фінансування інновацій, модернізації виробництва, розширення ринків збуту та зміцнення фінансової стійкості.

2. Узагальнено сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств. Встановлено, що найбільш поширеними є абсолютний, відносний, факторний, порівняльний та комплексний підходи. Обґрунтовано доцільність використання системи показників рентабельності продажів, активів, власного капіталу та продукції у поєднанні з факторним аналізом прибутку. Визначено, що комплексний підхід забезпечує найбільш повне оцінювання ефективності діяльності підприємства та дозволяє виявляти резерви підвищення його прибутковості.

3. Систематизовано фактори формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобалізації економіки. Встановлено, що найбільший вплив на фінансові результати підприємств здійснюють зовнішні фактори (інфляція, валютні коливання, зміна ринкової кон'юнктури, посилення міжнародної конкуренції) та внутрішні фактори (обсяги реалізації, асортиментна політика, рівень собівартості продукції, продуктивність праці, ефективність використання основних засобів і оборотного капіталу). Доведено, що саме внутрішні фактори є основним джерелом формування конкурентних переваг та резервів зростання прибутку підприємства.

4. Проведено аналіз сучасного стану ринку кондитерських виробів України та конкурентного середовища функціонування ТОВ «Київський БКК». Встановлено, що ринок характеризується високим рівнем конкуренції, значною концентрацією виробників та активним розширенням асортименту продукції. Визначено, що провідні позиції на ринку займають компанії ROSHEN, ТМ «Вацак» та LUKAS, які мають найбільш широкий асортимент продукції. ТОВ «Київський БКК» представлено у середньому конкурентному сегменті та пропонує 17 найменувань тортів на основі 6 типів коржів. Встановлено, що основними напрямками зміцнення конкурентних позицій підприємства є розширення асортименту продукції, розвиток нових ринкових сегментів та підвищення рівня інноваційності виробництва.

5. Проведено оцінку результатів діяльності та ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «Київський БКК». Встановлено, що у 2024 році чистий дохід від реалізації продукції зріс на 126 591 тис. грн, або на 13,18 %. Одночасно середньорічна вартість основних засобів збільшилася на 10,78 %, а оборотних активів – на 11,69 %. Незважаючи на позитивну динаміку доходу, ефективність використання окремих видів ресурсів погіршилася. Зокрема, фондоддача скоротилася з 4,52 до 4,42 грн/грн, а коефіцієнт оборотності оборотних активів знизився з 2,89 до 2,79 оборотів. Водночас продуктивність праці зросла на 16,97 %, що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

6. Проведено факторний аналіз формування прибутку та рентабельності підприємства. Встановлено, що головним джерелом зростання доходу стало підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів реалізації продукції. Разом із тим випереджаючі темпи зростання виробничих витрат, вартості сировини, енергоносіїв та логістичних послуг негативно вплинули на фінансові результати підприємства. У результаті чистий прибуток ТОВ «Київський БКК» у 2024 році скоротився на 23 127 тис. грн, або на 19,37 %, що свідчить про необхідність посилення контролю за витратами та підвищення ефективності операційної діяльності.

7. Розроблено захід щодо підвищення прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК». Як основний напрям розвитку запропоновано реалізацію інвестиційного проєкту з виробництва заморожених тортів «Київський Original Frozen» для експорту до країн Європейського Союзу. Для реалізації проєкту необхідно залучити 8,33 млн грн інвестицій, з яких 2,09 млн грн спрямовуються на придбання обладнання, 2,65 млн грн – на формування додаткових оборотних коштів, а 3,60 млн грн – на сертифікацію продукції та маркетингове просування на зовнішніх ринках. Реалізація проєкту дозволить диверсифікувати асортимент підприємства, збільшити обсяги реалізації продукції на 10,98 млн грн, розширити експортний потенціал та знизити залежність від внутрішнього ринку. Крім того, виробництво замороженої продукції забезпечить збільшення терміну зберігання продукції та зменшення логістичних ризиків при виході на міжнародні ринки.

8. Обґрунтовано економічну ефективність запропонованого заходу та оцінено його вплив на результати діяльності підприємства. Проведені розрахунки підтвердили доцільність реалізації інвестиційного проєкту. Встановлено, що впровадження виробництва заморожених тортів забезпечить зростання чистого доходу підприємства на 10,98 млн грн (1,01 %), операційного прибутку – на 2,62 млн грн, чистого прибутку – на 2,15 млн грн, або на 2,23 %, а щорічний чистий грошовий потік збільшиться на 2,56 млн грн. Чистий прибуток зросте з 96,25 млн грн до 98,40 млн грн, рентабельність продажів – з 9,45 % до 9,58 %, а рентабельність капіталу – з 15,32 % до 15,91 %. Також очікується підвищення коефіцієнта оборотності оборотних коштів з 1,95 до 1,96 оборотів та зростання середньорічного виробітку одного працівника на 0,57 %. Отримані результати свідчать про економічну доцільність проєкту та його позитивний вплив на прибутковість, рентабельність і конкурентоспроможність ТОВ «Київський БКК» на міжнародному ринку.

Таким чином, результати проведеного дослідження підтверджують, що основними резервами підвищення прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК» є розширення асортименту продукції, освоєння нових ринків збуту,

підвищення ефективності використання ресурсів та вдосконалення системи управління витратами. Запропонований інвестиційний проєкт виробництва заморожених тортів дозволить підприємству зміцнити конкурентні переваги, підвищити фінансову результативність діяльності та забезпечити стійкий розвиток в умовах глобальної конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Денисов О. В. Управління формуванням прибутку підприємства : кваліфікаційна робота магістра / Поліський національний університет. Житомир, 2024. 112 с.
2. Лагода О. М., Власова В. П., Мазур К. С. Стратегічні напрями управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/365> (дата звернення: 18.05.2026).
3. Мороз О. О., Ткачук О. В. Стратегічні напрями управління прибутком підприємства в умовах європейської інтеграції. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 481–485.
4. Аніщенко Г. Ю., Борисова Н. В. Формування фінансових результатів підприємства у контексті управління його витратами. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 1. С. 102–108.
5. Потриваєва Н. В., Горбенко О. А., Сєвідова І. О. Фактори впливу на рентабельність виробництва промислових підприємств. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 78–84.
6. Сментина Н. В., Коробкова В. О. Стан та тенденції розвитку підприємств харчової промисловості України. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 1 (29). С. 86–95.
7. Шепель Т. В. Особливості формування фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості. *Наукові погляди на розвиток економіки в умовах глобалізації*. Житомир : ЖДТУ, 2019. С. 418–422.
8. Шкода М. С. Управління фінансовими результатами підприємства харчової промисловості. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Біла Церква : БНАУ, 2022. С. 74–77.
9. Дідух С. М., Корікова А. К. Економічна ефективність сталого виробництва харчової продукції в умовах глобальних викликів. *Економіка та управління АПК*. 2020. № 2. С. 45–56.

10. Кулаковська Т. А. Удосконалення управління економічною безпекою підприємств харчової промисловості в контексті зміцнення національної економіки. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2026. Т. 11, № 1. С. 321–326.

11. Кулаковська Т. А. Розвиток інвестиційного потенціалу регіонального агропродовольчого сектору. *Економічні інновації*. 2021. Т. 23, № 2 (79). С. 89–98.

12. Economic-mathematical model of enterprise profit maximization in the system of sustainable development values / R. Skrynkovsky et al. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. Vol. 8, No. 4. P. 188–214.

13. Ivanova R. Profitability of enterprise's revenue: methodology and methods for analysis. *KNOWLEDGE – International Journal*. 2023. Vol. 61, No. 1. P. 81–87.

14. Аналіз ринку кондитерських виробів в Україні. 2024 рік : аналітичний звіт / Pro-Consulting. Київ, 2024. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/pro-consulting-prinyala-uchastie-v-konferencii-konditerskij-biznes-2025> (дата звернення: 18.05.2026).

15. Торговельний баланс кондитерської галузі України позитивний, угода з ЄС є шансом вижити для кондитерів : прес-реліз / Інтерфакс-Україна ; Укркондпром. Київ, 2025. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/1025400.html> (дата звернення: 18.05.2026).

16. Криза какао та енергетичний шок: як виробники тортів та шоколаду утримують маржинальність / Forbes Ukraine. 2025. URL: <https://forbes.ua/business/kriza-kakao-ta-energetichniy-shok-yak-konditeri-utrimuyut-marzhinalnist> (дата звернення: 18.05.2026).

17. У 2025 році українська кондитерська галузь рекордно зросла / Investory News. 2025. URL: <https://investory.news/ukrayinski-konditeri-mayzhe-potrojili-pributki/> (дата звернення: 18.05.2026).

18. ТОП-10 виробників тортів України 2026 : галузевий рейтинг / Ukrainian Business Award. Київ, 2026. URL: <https://uba.top/confectionery/> (дата звернення: 18.05.2026).

19. Маркетинговий аналіз конкурентного середовища на ринку кремових кондитерських виробів України. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. Київ : НУХТ, 2025. Т. 31, № 2. С. 45–52.

20. Дослідження споживчих мотивацій при виборі кондитерської продукції оздоровчого та функціонального призначення. *Продовольчі recursos*. 2024. № 22. С. 112–119.

21. Тенденції розвитку ринку тортів України та обґрунтування напрямів маркетингової діяльності підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2024. № 3 (172). С. 84–91. URL: <https://knutd.edu.ua> (дата звернення: 18.05.2026).

22. Прохоров А. Ринок м'яких кондитерських виробів в Україні : інтерв'ю з керівником бренду Tarta / Tarta Official. 2025. URL: <https://www.tarta.com.ua/andrij-prohorov-rynok-myakyyh-kondyterskyh-vyrobiv-v-ukrayini/> (дата звернення: 18.05.2026).

23. ТОП 5 кондитерських трендів осінь-зима 2025 : огляд ринку / Cacao Mill. 2025. URL: <https://cacaomill.com.ua/blog/top-5-konditerskikh-trendiv-osin-zima-2025> (дата звернення: 18.05.2026).

24. Global Sweet Bakery Trends : report / Innova Market Insights. 2025. URL: <https://innovamarketinsights.com> (дата звернення: 18.05.2026).

25. Why premium confectionery is the sweet spot for growth / Confectionery News. 2025. URL: <https://www.confectionerynews.com/Article/2025/11/13/why-premium-confectionery-is-the-sweet-spot-for-growth> (дата звернення: 18.05.2026).

26. Офіційний портал / Асоціація «Укркондпром». Київ, 2026. URL: <https://ukrkondprom.com.ua> (дата звернення: 18.05.2026).

27. Ukrainian confectioners export about 40% of their total production / Tridge Global Trade Platform. 2025. URL: <https://www.tridge.com/news/ukrainian-confectioners-export-about-40-of-t-cyzoet> (дата звернення: 18.05.2026).

28. Exports of Ukrainian confectionery products grew to \$660 million over 9 months of 2025 / Export Promotion Office Ukraine ; Міністерство економіки України. 2025. URL: <https://investincherkasyregion.gov.ua/en/news/exports->

ukrainian-confectionery-products-grew-660-million-over-9-months (дата звернення: 18.05.2026).

29. Офіційний вебпортал / Офіс з розвитку підприємництва та експорту України (Export Promotion Office). Київ, 2026. URL: <https://www.export.gov.ua> (дата звернення: 18.05.2026).

30. Трансформація логістичних ланцюгів розподілу продукції з обмеженим терміном реалізації : аналітичний огляд / Pro-Consulting ; Укркондпром. Київ, 2025. URL: <https://pro-consulting.ua> (дата звернення: 18.05.2026).

31. Confectionery Market Ukraine 2025 : statistical report / Statista. 2025. URL: <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/confectionery-snacks/confectionery/ukraine> (дата звернення: 18.05.2026).

32. Top 5 confectionery trends for autumn/winter 2025 / FoodNavigator. 2025. URL: <https://www.foodnavigator.com/Article/2025/08/05/top-5-confectionery-trends-for-autumnwinter-2025/> (дата звернення: 18.05.2026).

33. ТОВ «Київський БКК» : аналітична інформація про підприємство / YouControl. 2026. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/40446187/ (дата звернення: 18.05.2026).

34. ТОВ «Київський БКК» : офіційний сайт підприємства. Київ, 2026. URL: <https://kievbkk.com> (дата звернення: 18.05.2026).

35. ТОВ «Київський БКК» : реєстраційні дані підприємства / Опендатабот. 2026. URL: <https://opendatabot.ua/c/40446187> (дата звернення: 18.05.2026).

36. ТОВ «Київський БКК». Звіт про управління за 2024 рік. Київ, 2025. 24 с.

37. Матеріали щодо конкурентоспроможності та розвитку ТОВ «Київський БКК» / Електронний архів наукових публікацій КПП ім. Ігоря Сікорського (ЕлаП). Київ, 2026. URL: <https://ela.kpi.ua> (дата звернення: 18.05.2026).

38. Фінансова звітність ТОВ «Київський БКК» за 2023 рік [Електронний ресурс] / ТОВ «Київський БКК». Київ, 2024. URL: Фінансова звітність ТОВ «Київський БКК» (дата звернення: 22.05.2026).

39. Фінансова звітність ТОВ «Київський БКК» за 2024 рік [Електронний ресурс] / ТОВ «Київський БКК». Київ, 2025. URL: Фінансова звітність ТОВ «Київський БКК» (дата звернення: 22.05.2026).

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ економіки, управління і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра національної та міжнародної економіки
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



ДОДАТКИ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА

**на тему: «Фактори зростання прибутку та рентабельності
ТОВ «Київський БКК» в умовах глобальної
конкуренції»**

Здобувачки _____ Фазли Г.В.

Керівник _____ д.е.н., проф. Дідух С.М.

Зміст

1. Мета, завдання, предмет та об'єкт дослідження.
2. Таблиця 1 – Порівняльна характеристика основних методичних підходів до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств.
3. Рис. 1. Фактори формування прибутку та рентабельності кондитерського підприємства.
4. Рис. 2. Конкурентне позиціонування ТОВ «Київський БКК» на ринку тортів України.
5. Таблиця 2 – Аналіз фінансових результатів ТОВ «Київський БКК».
6. Таблиця 3 – Факторний аналіз зміни чистого прибутку ТОВ «Київський БКК».
7. Таблиця 4 – Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК».
8. Таблиця 5 – Калькуляція витрат на виробництво та реалізацію замороженого торта «Київський Original Frozen».
9. Таблиця 6 – Формування операційного грошового потоку від проєкту виробництва заморожених тортів.
10. Таблиця 7 – Розрахунок показників економічної ефективності проєкту з виробництва нового продукту.
11. Таблиця 8 – Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники ТОВ «Київський БКК».
12. Таблиця 9 – Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК» до та після впровадження заходу.

Додаток 1

Мета роботи: дослідження теоретичних і практичних аспектів формування прибутку та рентабельності підприємства, оцінювання ефективності діяльності ТОВ «Київський БКК» та розроблення економічно обґрунтованих заходів щодо зростання його прибутковості в умовах глобальної конкуренції.

Завдання:

- дослідити теоретичні засади формування прибутку та рентабельності підприємства в умовах глобальної конкуренції;
- узагальнити сучасні методичні підходи до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств;
- систематизувати фактори формування прибутку та рентабельності в умовах глобалізації економіки;
- проаналізувати стан і тенденції розвитку ринку хлібобулочних та кондитерських виробів;
- оцінити результати діяльності та ефективність використання ресурсного потенціалу ТОВ «Київський БКК»;
- провести факторний аналіз формування прибутку та рентабельності підприємства;
- розробити комплекс заходів щодо зростання прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК»;
- обґрунтувати економічну ефективність запропонованих заходів і спрогнозувати їх вплив на показники діяльності підприємства.

Об’єкт дослідження – процес формування та управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах глобальної конкуренції.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів забезпечення зростання прибутку та рентабельності ТОВ «Київський БКК».

Додаток 2

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних методичних підходів до оцінювання прибутковості та рентабельності підприємств

Методичний підхід	Сутність підходу	Основні показники	Переваги	Недоліки
Абсолютний	Оцінювання фінансових результатів на основі абсолютних показників прибутку	Валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток	Простота розрахунку, доступність інформації	Не враховує масштаби діяльності та обсяг використаних ресурсів
Відносний	Визначення ефективності діяльності через систему показників рентабельності	ROS, ROA, ROE, рентабельність продукції, виробництва	Дає можливість порівнювати різні підприємства та періоди	Не відображає абсолютного розміру отриманого прибутку
Факторний	Дослідження впливу окремих чинників на зміну прибутку та рентабельності	Факторні моделі, метод ланцюгових підстановок, DuPont-аналіз	Дозволяє виявити причини змін фінансових результатів	Потребує значного обсягу інформації
Порівняльний	Порівняння показників підприємства з конкурентами або середньогалузевими значеннями	Галузеві коефіцієнти, бенчмаркінг	Дає можливість оцінити ринкові позиції підприємства	Залежить від доступності інформації про конкурентів
Комплексний	Поєднання фінансових, виробничих та ринкових показників	Система показників ефективності діяльності	Забезпечує всебічне оцінювання діяльності підприємства	Складність формування інтегральної оцінки



Рис. 1. Фактори формування прибутку та рентабельності кондитерського підприємства



Рис. 2. Конкурентне позиціонування ТОВ «Київський БКК» на ринку тортів України

Додаток 5

Таблиця 2

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Київський БКК»

Назва статті	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	960 804	1 087 395	126 591	13,18
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	480 636	579 737	99 101	20,62
Валовий прибуток	480 168	507 658	27 490	5,73
Інші операційні доходи	17 431	13 373	-4 058	-23,28
Адміністративні витрати	48 960	68 077	19 117	39,05
Витрати на збут	277 563	308 589	31 026	11,18
Інші операційні витрати	25 216	26 048	832	3,30
Фінансовий результат від операційної діяльності	145 860	118 317	-27 543	-18,88
Фінансові доходи	1 756	4 015	2 259	128,64
Фінансові витрати	1 939	3 262	1 323	68,23
Фінансовий результат до оподаткування	143 856	118 575	-25 281	-17,57
Витрати (дохід) з податку на прибуток	24 480	22 326	-2 154	-8,80
Чистий фінансовий результат	119 376	96 249	-23 127	-19,37

Додаток 6

Таблиця 3

Факторний аналіз зміни чистого прибутку ТОВ «Київський БКК»

Фактор	Вплив фактору, тис. грн
Зміна валового прибутку	27 490
Зміна інших операційних доходів	-4 058
Зростання адміністративних витрат	-19 117
Зростання витрат на збут	-31 026
Зміна інших операційних витрат	-832
Зміна фінансових доходів	2 259
Зміна фінансових витрат	-1 323
Зміна податку на прибуток	2 154
Разом	-23 127

Додаток 7

Таблиця 4

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК»

Показник	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн				
у діючих цінах	960 804,00	1 087 395,00	126 591,00	13,18
у порівняних цінах	960 804,00	970 888,39	10 084,39	1,05
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн	39 044,50	57 235,50	18 191,00	46,59
3. Фондовіддача, грн/грн	24,61	19,0	-5,61	-22,79
4. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	471 601,50	556 339,00	84 737,50	17,97
5. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, обертів	2,04	1,95	-0,08	-4,06
6. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	709	686	-23	-3,24
7. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/особу	1 355,15	1 585,12	229,97	16,97
8. Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн	166 126,00	231 018,00	64 892,00	39,06
9. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	234,31	336,76	102,45	43,72
10. Матеріальні витрати, тис. грн	390 821,00	444 913,00	54 092,00	13,84
11. Матеріаловіддача, грн/грн	2,46	2,44	-0,01	-0,58
12. Матеріаломісткість, грн/грн	0,407	0,409	0,002	0,59
13. Повні витрати, тис. грн	832 375	982 451	153 953,00	17,81
14. Повні витрати на 1 грн чистого доходу, грн/грн	0,866	0,904	0,038	4,39
15. Чистий прибуток, тис. грн	119 376,00	96 249,00	-23 127,00	-19,37
16. Рентабельність капіталу, %	22,92	15,32	-7,60	
17. Рентабельність продажів, %	13,81	9,45	-4,36	

Додаток 8

Таблиця 5

Калькуляція витрат на виробництво та реалізацію замороженого торта «Київський Original Frozen»

№ з/п	Найменування калькуляційних витрат	Витрати на 1 т, грн	Витрати на весь обсяг, тис. грн
1	Сировина й основні матеріали з урахуванням транспортно-заготівельних витрат	158044	5689,6
2	Тара, упаковка й допоміжні матеріали	15500	558
3	Паливо й енергія на технологічні цілі	8630	310,7
	Матеріальні витрати всього	182174	6558,3
4	Основна й додаткова заробітна плата виробничих робітників	18000	648
5	Відрахування на соціальні заходи	3960	142,6
6	Інші виробничі витрати	12000	432
7	Амортизація обладнання	11600	417,6
	Виробнича собівартість	227734	8198,4
8	Витрати на збут	4555	164
	Повна собівартість	232289	8362,4

Додаток 9

Таблиця 6

Формування операційного грошового потоку від проєкту, тис. грн

Склад грошового потоку	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Обсяг виробництва продукції, т	36	36	36	36	36
Ціна 1 т продукції, тис. грн	305	335,5	369,1	406	446,6
Збільшення чистого доходу	10 980,00	12 078,00	13 285,80	14 614,40	16 075,80
Повна собівартість продукції	8 362,40	9 198,60	10 118,50	11 130,40	12 243,50
Прибуток до оподаткування	2 617,60	2 879,40	3 167,30	3 484,00	3 832,30
Податок на прибуток (18%)	471,2	518,3	570,1	627,1	689,8
Чистий прибуток	2 146,40	2 361,10	2 597,20	2 856,90	3 142,50
Амортизаційні відрахування	417,6	417,6	417,6	417,6	417,6
Грошовий потік від проєкту	2 564,00	2 778,70	3 014,80	3 274,50	3 560,10

Додаток 10

Таблиця 7

**Розрахунок показників економічної ефективності проєкту з
виробництва нового продукту**

Показники	Період реалізації проєкту						
	0-й рік	1	2	3	4	5	всього
ІС, сума інвестованих у проєкт коштів, всього, тис. грн.	8333,3						8333,30
Середньозважена вартість капіталу (СВК), %	18%						
Дисконтний множник		0,847	0,718	0,609	0,516	0,437	
ЧІ, чиста (приведена) вартість інвестованих у проєкт коштів, тис. грн.	8333,3						8333,30
Грошовий потік від проєкту, тис. грн.		2564,00	2778,70	3014,80	3274,50	3560,10	15192,10
Дисконтований грошовий потік у році		2172,88	1995,62	1834,90	1688,95	1556,15	9248,50
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком, тис. грн.	-8333,3	-6160,42	-4164,80	-2329,90	-640,95	915,20	
NPV, тис. грн.							915,20
IRR, %							22,5%
Індекс доходності (ІД)							1,11
Період окупності (ПО), років							3,25
Період окупності з врахуванням дисконтування (ПО _{дис}), років							4,41

Додаток 11

Таблиця 8

Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники ТОВ «Київський БКК»

Найменування заходів	Інвестиції, тис. грн				Зміни показників діяльності підприємства (±)												Строк окупності інвестицій, років
	Усього	У тому числі в			Обсяг реалізованої продукції , тис. грн	Собівартість, тис. грн						Чисельність, осіб	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	Чистий прибуток, тис. грн	Чистий грошовий потік тис. грн		
		основні засоби	оборотні кошти	інші інвестиції		Усього	у тому числі:										
							Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Амортизація основних фондів	Інші витрати						
Виробництво заморожених тортів «Київський Original Frozen”»	8333,3	2 088,0	2 645,3	3 600	10 980	8362,5	6558,3	648	142,6	417,6	596	3	2 617,5	2146,35	2563,95	3,25	

Додаток 12

Таблиця 9

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Київський БКК» до та після впровадження заходу

Показник	2024 рік	Проектний рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн				
у діючих цінах	1 087 395,00	1 098 375,0	10 980,00	1,01
у порівняних цінах	970 888,39	981 868,39	10 980,00	1,13
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн	57 235,50	59 323,50	2 088,00	3,65
3. Фондовіддача, грн/грн	19,00	18,52	-0,48	-2,55
4. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	556 339,00	558 984,30	2 645,30	0,48
5. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, обертів	1,95	1,96	0,01	0,53
6. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	686	689	3	0,44
7. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/особу	1 585,12	1 594,16	9,04	0,57
8. Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн	231 018,00	231 666,00	648,00	0,28
9. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	336,76	336,24	-0,52	-0,16
10. Матеріальні витрати, тис. грн	444 913,00	451 471,30	6 558,30	1,47
11. Матеріаловіддача, грн/грн	2,44	2,433	-0,007	-0,29
12. Матеріаломісткість, грн/грн	0,409	0,411	0,002	0,50
13. Повні витрати, тис. грн	1 018 563,00	1 026 925,5	8 362,50	0,82
14. Повні витрати на 1 грн чистого доходу, грн/грн	0,904	0,935	0,031	3,42
15. Чистий прибуток, тис. грн	96 249,00	98395,35	2146,35	2,23
16. Рентабельність капіталу, %	15,32	15,91	0,59	
17. Рентабельність продажів, %	9,45	9,58	0,13	