

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВСП «ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ  
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

Освітньо-професійна програма  
«Економіка»  
Спеціальність 051  
«Економіка»  
Група 2БЕП-31

## КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

**на тему: «Підвищення прибутковості ПП "Фірма "Гармаш"»**  
**при умові застосування системи кондиціонування та вентиляції у**  
**технологічному процесі .**

Проектний матеріал складається з пояснювальної записки на 66 сторінках та ілюстративного матеріалу

Студент \_\_\_\_\_ (Яременко П.В.)

Керівник \_\_\_\_\_ (Коробкіна О.В.)

### До захисту допущений

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ (Кулаковська Т.А.)

Завідуючий відділенням \_\_\_\_\_ (Воронкова Ю.В.)

Захист «    » \_\_\_\_\_ 2022р.                      Протокол ДКК № \_\_\_\_\_

Оцінка ДКК \_\_\_\_\_

Секретар ДКК \_\_\_\_\_

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ВСП «Одеський технічний фаховий коледж ОНТУ»**

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

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Заст. дир. з НВР Беркань І.В.

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 202\_ р.

**ЗАВДАННЯ**

на кваліфікаційну роботу бакалавра

Студенту **ЯРЕМЕНКО ПОЛІНИ ВІКТОРІВНИ**  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи **Підвищення прибутковості ПП "Фірма "Гармаш"" при умові застосування системи кондиціювання та вентиляції у технологічному процесі.**

затверджена наказом по коледжу від “30 ” 12 \_\_\_\_\_ 2021 р. № 306-А2-ОД

2. Термін здачі студентом кваліфікаційної роботи 24.06.2022 р.

3. Вихідні дані до проекту (роботи) \_\_\_\_\_  
Статистична та фінансова звітність ПП «Фірма Гармаш»; огляд українського ринку заморожених напівфабрикатів за матеріалами публікацій в друкованих та електронних економічних виданнях, періодичні видання, офіційні матеріали Державного комітету статистики України

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити)  
Вступ.  
Розділ 1. Методико-теоретичні аспекти прибутковості підприємств  
Розділ 2. Аналіз стану ПП Фірма «Гармаш» та ринкового потенціалу м'ясопереробної галузі України

Пропозиції та рекомендації щодо підвищення рівня прибутковості ПП "Фірма "Гармаш"" при умові застосування системи кондиціювання та вентиляції у технологічному процесі

5. Перелік графічного матеріалу (слайдів мультимедійної презентації) \_\_\_\_\_  
Ілюстративний матеріал до доповіді (презентація)

6. Консультанти по кваліфікаційній роботі, із зазначенням розділів роботи, що стосується їх

Розділ	Консультант	ПІДПИС	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

Керівник роботи

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Завдання прийняв до виконання

\_\_\_\_\_  
(підпис)

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітки
1.	Затвердження плану роботи. Постановка проблеми. Збір інформації за темою кваліфікаційної роботи	11.01-31.01.22	
2.	Аналіз літературних джерел . Підготовка основних завдань теми. Вступ.	1.02-07.03.22	
3.	Підготовка теоретичного I розділу кваліфікаційної роботи. Перевірка.	08.03.22- 11.04.2022	
4.	Підготовка II розділу кваліфікаційної роботи. Перевірка.	12.04.- 9.05.2022	
5.	Пропозиції та рекомендації.	10.05- 31.05.06.-	
6.	Оформлення кваліфікаційної роботи	1.06- 14.06.2022	
7.	Захист КРБ на кафедрі (малий захист)	15.06.2022	
8.	Захист кваліфікаційної роботи	29.06.2022	

Дипломник \_\_\_\_\_ Яременко П.В.

Керівник проекту \_\_\_\_\_ Коробкіна О.В., викладач-методист кафедри економіки ВСП ОТФК ОНТУ

**АНОТАЦІЯ**  
**на кваліфікаційну роботу бакалавра**  
**ЯРЕМЕНКО ПОЛНИ ВІКТОРІВНИ**

КРБ містить **66** сторінок, **20** таблиць, **11** рисунків, список використаних джерел з **37** найменувань, **3** додатка.

*Метою кваліфікаційної роботи* є визначення шляхів та резервів підвищення прибутковості на підприємстві ПП Фірма «Гармаш», аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища ПП «Фірма «Гармаш» та оцінка прибутковості підприємства, обґрунтування підвищення прибутковості досліджуваного підприємства при умові застосування системи кондиціонування та вентиляції у технологічному процесі.

*Об'єктом* дослідження кваліфікаційної роботи є виробничо-господарська діяльність ПП «Фірма «Гармаш» та його прибуток.

*Предметом* дослідження є процес пошуку шляхів підвищення прибутковості ПП «Фірма «Гармаш»».

*Завданням роботи передбачено* проаналізувати авторські підходи науковців до визначення сутності понять «прибуток» та «прибутковість», провести аналіз виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності підприємства, та визначити шляхи підвищення конкурентоздатності, обґрунтувати рекомендації щодо підвищення прибутковості досліджуваного підприємства при умові застосування системи кондиціонування та вентиляції у технологічному процесі.

*За результатами виконаної роботи* запропоновано застосувати повітряну систему охолодження у технологічному процесі, який сприятиме зниженню витрат та збільшенню прибутку підприємства.

*Одержані результати можуть бути використані* на ПП «Фірма Гармаш» з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Рік виконання роботи - 2022

Рік захисту роботи - 2022

# ЗМІСТ

		стор.
	ВСТУП	5
<b>РОЗДІЛ 1</b>	<b>Методико-теоретичні аспекти прибутковості підприємств</b>	<b>8</b>
1.1	Прибутковість: сутність поняття, визначення, роль	8
1.2	Шляхи та фактори підвищення прибутковості підприємства	12
1.3	Методи визначення резервів підвищення прибутковості підприємств	20
	Висновки до розділу 1	26
<b>РОЗДІЛ 2</b>	<b>Аналіз стану ПП Фірма «Гармаш» та ринкового потенціалу м'ясопереробної галузі України</b>	<b>28</b>
2.1	Характеристика та діагностика стану м'ясопереробної галузі України	28
2.2	Техніко-економічна характеристика ПП Фірма «Гармаш»	38
2.3	Фінансово-економічний аналіз діяльності ПП «Фірма «Гармаш»	51
	Висновки до розділу 2	57
	Пропозиції та рекомендації щодо підвищення рівня прибутковості ПП "Фірма "Гармаш"" при умові застосування системи кондиціонування та вентиляції у технологічному процесі	59
	Список використаних джерел	62
	Додатки	66

Перв. примен.	
Справ. №	

Подп. и дата	
Инв. № дубл.	
Взам. инв. №	
Подп. и дата	
Инв. № подл.	

<b>БЕП 31 22 000 КРБ</b>				
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата
	Разраб.	Яременко		
	Пров.	Коробкіна		
	Н.контр.			
	УТВ.			
Підвищення прибутковості ПП "Фірма "Гармаш"" при умові застосування системи кондиціонування та вентиляції у				
		Лит.	Лист	Листов
			4	
<b>ВСП ОТФК ОНТУ</b>				

## ВСТУП

В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток відіграє ключову роль у діяльності будь-якого підприємства і соціально-економічному розвитку країни в цілому. На жаль, в сучасних умовах збільшення прибутку підприємствами України є складним питанням. Значна частка підприємств взагалі не отримує прибуток, що призводить до їх ліквідації та банкрутства. Прибуток одночасно є і метою, і результатом, і стимулом, і чинником економічної безпеки діяльності підприємства. Можливість отримання прибутку спонукає керівників підприємств шукати більш ефективні способи використання ресурсів, винаходити продукти, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні і технічні нововведення, що обіцяють підвищити ефективність виробництва тощо. Працюючи прибутково, кожне підприємство вносить свій внесок в економічний розвиток суспільства, сприяє створенню і збільшенню суспільного багатства і зростанню добробуту населення, тому дана тема є надзвичайно актуальною і потребує подальших досліджень.

Питанням прибутку і прибутковості підприємства приділяється значна увага з боку Міністерства фінансів України, Міністерства економіки, що знаходить своє відображення у законах, постановах та інструкціях. Крім цього, вагомий внесок у розвиток даних економічних категорій зроблено такими науковцями як, Бланк І.А., Кодацький В.П., Бондар Н.М., Семенов Г.А., Шлійко А.В., Пасічник В.Г., та ін.

Метою даної роботи є вивчення та аналіз чинників, що впливають на збільшення прибутку підприємства у сучасних умовах господарювання та у розробці відповідних пропозицій для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та конкурентоздатності підприємства.

Досягнення конкурентоздатного стану на ринку є актуальним завданням підприємства, оскільки це засвідчує зростання обсягу реалізації продукції, зменшення непродуктивних витрат та підвищення ефективності

					<b>БЕП 31 22 000 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		5

здійснених витрат, сформованість інтелектуально-кадрового потенціалу, високу інвестиційно-інноваційну активність та фінансову стійкість [1]. Бути конкурентоздатним для підприємства означає функціонувати на ринку, отримувати прибуток.

Тому питання дослідження прибутковості та вивчення чинників, які впливають на її зростання є важливим і актуальним для підприємства і для економіки країни в цілому.

Метою кваліфікаційної роботи є а визначення шляхів та резервів підвищення прибутковості на підприємстві ПП Фірма «Гармаш».

Виходячи з поставленої мети, необхідно вирішити задачі:

- дослідити сутність поняття «прибуток» та «прибутковість»;
- розкрити зміст основних шляхів підвищення прибутковості підприємства;
- дати характеристику діяльності ПП «Фірма «Гармаш»;
- провести аналіз прибутковості на ПП «Фірма «Гармаш» та дати оцінку
- обґрунтування вибору та розробку стратегії підвищення прибутковості функціонування підприємства;
- запропонувати шляхи підвищення рівня прибутковості підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є виробничо-господарська діяльність ПП «Фірма «Гармаш» та його прибуток.

Предметом дослідження є процес пошуку шляхів підвищення прибутковості ПП «Фірма «Гармаш»».

Методи, використані у роботі – аналітичні, математичні, статистичні, економіко-математичні та інші методи.

Теоретичною і методологічною основою випускної роботи є фундаментальні положення економічної науки, сучасна наукова література та методи дослідження шляхів зниження витрат підприємства.

					<b>БЕП 31 22 000 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		6

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти України, статистичні дані та фінансова звітність підприємства ПП Фірма «Гармаш» за 2 роки, а також матеріали періодичної преси, мережі Інтернет.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків.

Загальний обсяг роботи складає 75 сторінки, з них 66 сторінок основного тексту. Робота містить 11 рисунків, 20 таблиць, список використаних джерел складається з 37 джерел.

					<b>БЕП 31 22 000 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		7

# РОЗДІЛ 1

## МЕТОДИКО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1 Прибутковість: сутність поняття, визначення, роль

Прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Вважається, що прибуток є узагальнюючим показником діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Власники і персонал мають зробити усе необхідне для забезпечення формування прибутку у розмірі, потрібному для подальшого функціонування і розвитку підприємства і забезпечення усіх груп інтересів.

Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками.

Прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування. [1]

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Ці показники тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку.

Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється під час процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили що були використані. Прибуток є якісним показником, оскільки він синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		8

господарської діяльності в цілому. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. [2]

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави. Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Прибуток підприємства отриманий в результаті його господарської діяльності, розподіляється між державою та підприємством. [3]

Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Рентабельність, як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом. Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів.[4]

Досягнення високої прибутковості можливе при системному урахуванні всіх факторів, що впливають на розвиток підприємств. Загальновідомо, що прибутковість – відносний показник економічної ефективності. Прибутковість комплексно відображає ступінь ефективності

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		9

використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку [1, с. 35].

Визначення поняття «прибутковість» наведено у табл. 1.1. [2]

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [3, с. 190].

Таблиця 1.1 - Існуючі підходи до визначення категорії «прибутковість»[5.с.680]

Джерело	Визначення
Антонюк Р.Р. [1,с. 51]	підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.
Хмелевський О.В. [2, с. 51]	стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток
Огійчук М.Ф. [3, с. 37]	вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем.

Сутність прибутку є одним з найбільш складних питань у сучасній економіці. Як економічна категорія прибуток виражає «чистий дохід», створений у сфері матеріального виробництва. На рівні підприємства прибуток є частиною його чистого доходу, що залишається після

вирахування зі суми доходів підприємства суми пов'язаних з ними витрат. Прибуток розглядають як частину чистого доходу підприємства, отриманого на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності [6, с. 585].

У більш повному обсязі аналіз сутності категорії «прибуток» наведений у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 Аналіз визначень поняття “прибуток” [7, с. 36].

Білик М.Д.	Прибуток — це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили
Буряковський В.В.	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Бланк І. А.	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Ефимова О. В.	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
Мец В. О.	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Савчук В. П.	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання

Шеремет А. Д

Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування

Інший показник, що характеризує прибутковість підприємства – рентабельність - відображає рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва [8, с. 191]. На відміну від прибутку, показник рентабельності характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємств, організацій, регіонів, окремих країн і світу в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності [9, с. 40].

Під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної так і всієї господарської діяльності. Таким чином, прибутковість - це перевищення доходу над здійсненими витратами, в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування. Поняття прибутковості виражає ступінь ефективності використання прибутку і ступінь ефективності управління ним. Підвищення прибутковості можливе за рахунок пошуку резервів і шляхів збільшення прибутку.

## 1.2 Шляхи та фактори підвищення прибутковості підприємства

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів [7, с. 125]. Максимізація

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		12

прибутку та прибутковість підприємства може бути досягнута за певних умов [8, с.93]. Більше детальний аналіз умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства наведений у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 - Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства [4, с.682]

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
<b>I. Кількісні умови</b>		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини та матеріалів.	Зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції [9, с.69].	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини та матеріалів.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [10, с. 254].	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат виробництва [8, с.93].	Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажу, але постійне проведення політики	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо

	низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією [8, с.94].	
<b>II. Якісні умови</b>		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати у розрахунку на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці.	Створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технологій.
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту.	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції.
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості [8, с.93].	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці.
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні. У зв'язку з цим

прибуток розглядається як керований об'єкт, який може піддаватися планування та прогнозування, обліку та аналізу, регулювання і контролю.

До зовнішніх факторів належать природні умови, транспортні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій, конкуренція на ринку товарів тощо. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток.

До внутрішніх факторів відносять обсяги виробництва та реалізації продукції, структура продукції, собівартість продукції, якість продукції, ціни та інше. Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів та інше.

Одними із найважливіших внутрішніх чинників зростання прибутку в сучасних умовах є такі: зростання обсягу готової продукції, зниження її собівартості, підвищення якості, поліпшення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зростання продуктивність праці.

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		15

У зв'язку з тим, що переважну частину прибутку (95-97%) підприємства одержують від реалізації товарної продукції, то цій частині прибутку має приділятися головна увага.

На прибуток від товарної продукції впливає зміна залишків нереалізованої продукції. Чим більше цих залишків, тим менший прибуток від реалізації продукції. Величина нереалізованої продукції залежить від низки причин, обумовлених комерційною банківською діяльністю та умовами реалізації продукції. А отже, щоб збільшити прибуток підприємство має вжити відповідних заходів щодо скорочення залишків нереалізованої продукції як кількісно, так і у сумарному вираженні.

Найважливішим чинником, що впливає на величину прибутку, є зміна обсягу виробництва та реалізації продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, беручи до уваги низки протидіючих чинників, як, наприклад, підвищення цін, неодмінно веде до скорочення обсягу прибутку. Звідси висновок про необхідність вжити невідкладних заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва з урахуванням технічного його відновлення і підвищення ефективності виробництва. Натомість, вдосконалення розрахунково-платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, отже, зростанню прибутку.

Наступний важливий чинник, що впливає на величину прибутку, це ціна продукції. Вільні ціни встановлюються самими підприємствами залежно від конкурентоспроможності цієї продукції, попиту й пропозиції на аналогічну продукцію інших виробників. Тому рівень вільних цін на продукцію у певній мірі є чинником, який залежить від підприємства. Не залежать від підприємства державні регульовані ціни, наприклад, на продукцію підприємств-монополістів. Вочевидь, що справжній рівень цін визначається передусім якістю готової продукції, залежить від технічного

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Підпись</i>	<i>Дата</i>		16

вдосконалення її виробництва, проведення робіт з модернізації існуючих виробництв і т.д [10].

Зовнішні та внутрішні фактори наведені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 - Зовнішні та внутрішні фактори впливу на прибутковість [11, с.3]

Зовнішні:	Внутрішні:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- система оподаткування;</li> <li>- державне регулювання цін;</li> <li>- нормативні документи галузі, в якій працює підприємство;</li> <li>- умови та ставки кредитування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- цінова політика;</li> <li>- обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни);</li> <li>- обсяг та характеристика витрат обігу;</li> <li>- чисельність працівників;</li> <li>- фонд оплати праці;</li> <li>- показники ефективності роботи обладнання та працівників.</li> </ul>

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики [12, с.63].

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших галузей народного господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними, політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції [13, с.25].

Фактори зовнішнього середовища мають величезний вплив на прибутковість, тому їх можна розглядати як можливості та загрози для підприємства, їх позитивний чи негативний вплив буде залежати від ефективності управління підприємства. Фактори, такі як інфляція, відсутність індексації доходів населення, податки, курс валют, політична ситуація, скорочення іноземних інвестицій негативно позначились на розвитку підприємств в останні роки, і тому потребують ретельного дослідження для того, щоб надати доречні рекомендації по мінімізації їх впливу [14, с.87].

Проаналізувавши дані за останні три роки державної служби статистики, спостерігається досить негативна динаміка розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Хоча у 2018 році, порівняно з 2017 роком прибуток в абсолютному вимірі збільшився на 102640 млн. грн., а вже у 2018 в порівнянні з 2019 зменшився на 165820,6 млн. грн. Таким чином, якщо в 2017 році прибуток всіх підприємств становив 234513,7 млн. грн., то в 2019 році підприємства отримали прибуток у сумі 171333,1 млн. грн. Найбільший розмір прибутку отримали підприємства від фінансової і страхової діяльності. Найменший розмір прибутку отримали підприємства сільського господарства [15].

Звернемо увагу на той факт, що частка прибуткових підприємств у загальній їх кількості за 2017-2019 рр. коливається, але в цілому має тенденцію до зменшення. Таким чином, порівнюючи питому вагу підприємств, що отримали прибуток у 2018 році з 2017 роком, можна відмітити їх зменшення на 8,2 %. Така ситуація свідчить про збільшення збиткових підприємств, що пов'язано з недостатньо ефективним управлінням прибутком підприємств [15].

Необхідно відзначити, що багато підприємств не просто зменшують свою прибутковість, а банкрутують (Рис. 1.1). Банкрутство підприємств як

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		18

економічне явище безпосередньо пов'язане зі зниженням ефективності їх діяльності [15].



Рис. 1.1. Частка збиткових підприємств в економіці України[11]

Аналіз даних, представлених на рис. 1.1, показує, що з 2017 р. по 2018 рік частка збиткових підприємств стрімко зростає, у 2017 році вона становила 38,2%, у 2018 році дорівнювала 56,7, а у 2019 році досягла позначки 59,9. Така висока кількість збиткових господарюючих суб'єктів знижує ефективність всієї економічної системи держави [16].

Таким чином, кількість збиткових підприємств в Україні зростає, а ті підприємства, які виходять на прибуток отримують його у меншому розмірі або взагалі банкрутують. Інвестиції в країну скоротились з 2017 року, у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні та світі. Інфляційні процеси та падіння купівельної спроможності призвели до скорочення виробництва, і навіть банкрутства багатьох підприємств. Проаналізувавши теперішню ситуацію в Україні, можна виокремити ряд проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємці: високий рівень інфляції; нестабільний курс валют; скорочення інвестицій; нестабільна політична та економічна ситуація в країні і як результат падіння купівельної спроможності, висока конкуренція, банкрутство.[11]

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

### **1.3 Методи визначення резервів підвищення прибутковості підприємств**

Для підвищення прибутковості діяльності підприємства, треба шукати не використані можливості, а саме резерви збільшення прибутку. Такі резерви можна знайти на стадіях планування виробництва, безпосередньо на виробничому етапі та етапі реалізації продукції. Визначення поняття резерву підвищення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів по його мобілізації [17, с.15].

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому перед підприємством постає питання правильно сформулювати цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Для того, щоб рівень прибутковості ставав кращим, на підприємстві повинні здійснюватися заходи тільки в наступному порядку [18, с.91]:

- організаційні (удосконалювати виробничу структуру, удосконалювати організаційну структуру управління, диверсифікувати виробництво, реструктурувати виробництво тощо);
- технічні (оновити техніко-технологічну базу, переозброїти виробництво, вдосконалити вироби, які виробляються)

- економічні важелі та стимулювання (удосконалювати тарифну систему, форму і систему оплати праці, прискорити обіг оборотних коштів тощо).

У разі проведення змін не в такому порядку, позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі

Пошук резервів підвищення прибутку має здійснюватися в 3 етапи [19, с.9]:

- етап аналітичний – вияв і кількісне оцінювання резервів;
- етап організаційний – розробка комплексу інженерних, соціальних, організаційних, технічних та економічних заходів, які забезпечують використання виявленого резерву;
- етап функціональний – практичне втілення заходів та контроль за здійсненням.

1. Резерви збільшення прибутку через підвищення обсягів випуску та реалізації продукції. Даний резерв розраховується за такою формулою [20, с.11]:

$$PZ_o = \sum_{i=1}^n P_i^p \Delta P_i^p \quad (1.1)$$

де  $P_i^p$  – плановий прибуток від реалізації 1 грн.  $i$ -ї продукції;

$\Delta P_i^p$  – планова величина збільшення об'ємів реалізації  $i$ -го виду продукції;

$n$  – кількість видів продукції.

2. Наступний напрям збільшення резервів прибутку - це зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції. Для цього, враховують, що є декілька напрямів підвищення прибутку через знаходження резерву зниження собівартості. По-перше, через зниження прямих матеріальних витрат (ПМВ). Для визначення даного резерву, використовується наступна формула [20, с.11]:

$$PZ_{п.м} = \sum_{i=1}^n (MB_i^{до} - MB_i^{після}) ВП_i \quad (1.2)$$

де  $MB_i^{до}$  – ПМВ у складі собівартості  $i$ -го виду продукції до впровадження НТП;

$MB_i^{після}$  – ПМВ у складі собівартості  $i$ -го виду продукції після впровадження НТП;

$ВП_i$  – об'єм виробництва  $i$ -го виду продукції в натуральних одиницях.

Наступним напрямком є економія коштів на оплату праці за рахунок впровадження інновацій (зниження трудомісткості). Резерв можна розрахувати за наступною формулою [20, с.11]:

$$PZ_{з.т.} = \sum_{i=1}^n (Z_i^{до} - Z_i^{після}) ВП_i \quad (1.3)$$

де  $Z_i^{до}$  – витрати по оплаті праці на  $i$ -у одиницю продукції до запровадження інновацій;

$Z_i^{після}$  – витрати по оплаті праці на  $i$ -у одиницю продукції після запровадження інновацій;

$ВП_i$  – об'єм виробництва  $i$ -го виду продукції в натуральних од.

Третій напрямок, щодо виявлення резерву прибутку, це скорочення умовно-постійних витрат, яке можливе при підвищенні обсягів виробництва. Для даної залежності використовується формула [20, с.11]:

$$PZ_{уп} = \left( \frac{СБ_i \times ПВ_б}{100\%} - А_б \right) (K_{уп} - 1) \quad (1.4)$$

де  $СБ_i$  – собівартість товарної продукції (СТП) в базис. р.;

$ПВ_б$  – питома вага умовно-постійних витрат в СТП в базис. р.;

$А_б$  – сума амортизаційних відрахувань в СТП в базис. р.;

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	Лист
						22
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		

Куп – темп приросту об’ємів випуску ТП в плановому році по відношенню до базис. року.

3. Ще одною рекомендацією по знаходженню резервів збільшення прибутковості, це посилення якості продукції.

4. Виробництво, яке механізоване потребує менше робітників, і це, веде до скорочення і витрат на оплату праці. Через нове устаткування можна збільшити випуск продукції, яке призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після того, підприємству треба виходити на нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Таким чином, потрібно виділити деякі фінанси на рекламу, це завжди приносить результат [21, с. 65].

5. Підвищення прибутку відбувається через підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а таким чином, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для того, підприємству необхідно активно почати використовувати різноманітні мотиваційні засоби:

- перевести щонайбільше працівників на відрядну форму оплати праці,
- працівникам погодинної форми у більшому розмірі сплачувати роботу в позаурочний час,
- забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами,
- надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат.

На підприємстві мають проводитись профілактичні оздоровчі та медичні обстеження працівників за свій рахунок , організувати санаторно-курортні лікування для робітників та інвалідів праці [22, с. 22].

6. Велику частку в боротьбі за скорочення собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		23

підприємствах режиму економії виявляється у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат на обслуговування виробництва, керування й інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно здійснювати інвентаризацію запасів і устаткування з метою ліквідації надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами [23, с.12].

7. Необхідно покращувати норми та нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому виявлення резервів приводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників [23, с.12].

8. Одним з резервів збільшення прибутку на промисловому підприємстві є більш широке використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, які використовуються у господарстві країни, все зростає [23, с.12].

9. Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілодобових простоїв і часів внутрішньозмінного простою, доплат за роботу в додаткові години, ліквідація невиробничих витрат і витрат у складі витрат по обслуговуванню підрозділів виробництва і управління [23, с.12].

10. Велику роль в підвищенні прибутку відведено маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що безліч видів новітніх виробів не зацікавлюють свого покупця на ринку без відповідної організації маркетингу. Тому в ринкових умовах господарювання увагу слід приділяти маркетингу [22, с.43].

11. Для збільшення обсягів отриманого прибутку підприємствам необхідно встановити чітку тактику при встановленні цін. У цінах повинні відображатись суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунків ціни залежить обсяг отриманого прибутку,

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		24

ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан [22, с.43].

Таким чином, для підвищення прибутку потрібно дивитися комплексно на техніко-економічний аналіз роботи підприємства: здійснювати аналіз техніко-економічних показників підприємства й організаційного рівня виробництва, використовувати виробничі потужності і основні засоби, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків і т. д.

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		25

## Висновки до розділу 1

Отже, систематизовано поняття “прибутку” і “прибутковості”. Визначено, що прибуток є основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків; а під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної так і всієї господарської діяльності. Було проведено дослідження факторів, які впливають на прибуток, серед яких були виділені зовнішні та внутрішні. В роботі узагальнені резерви збільшення прибутку, а саме: підвищення обсягів випуску та реалізації продукції; зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції; покращення якості продукції; підвищення продуктивності праці; дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства; вдосконалення норм та нормативів; більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів; застосування правильної тактики при встановленні цін. Залежно від того, яке положення підприємство займає на ринку, який рівень фінансового забезпечення, які є наміри щодо змін, керівництво обирає та застосовує відповідний набір доцільних заходів, щодо знаходження резервів підвищення прибутковості підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства може значно скоротити шлях до досягнення основної мети підприємства – до максимізації прибутку

Отже, з вищезазначеного можна сказати, що для того, щоб збільшити прибутковість підприємства необхідно проводити детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути усі резерви зниження собівартості продукції, а також зосередити увагу на взаємодії з

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		26

ринком, тобто детально аналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача та проводити правильну цінову політику.

Таким чином, для підвищення прибутку потрібно дивитися комплексно на техніко-економічний аналіз роботи підприємства: здійснювати аналіз техніко-економічних показників підприємства й організаційного рівня виробництва, використовувати виробничі потужності і основні засоби, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків і т. д.

					<b>БЕП 31 22 001 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		27

## РОЗДІЛ 2 ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ДІАГНОСТИКА ЗОВНІШНЬОГО ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПП ФІРМА «ГАРМАШ»

### 2.1. Характеристика зовнішнього середовища підприємства

М'ясо – унікальний продукт, а птахівництво, без сумніву, сьогодні займає перше місце як доступний виробник необхідної складової раціону людини продукту – м'яса птиці. Виробники м'яса птиці, протягом уже багатьох років утримують свої позиції як конкурентоспроможна і рентабельна галузь, незважаючи на втрати виробничих потужностей АР Крим та Донецької і Луганської областей, девальвації гривні, інфляції, зменшення споживання м'яса птиці через підвищення цін та інших причин. Тому, сьогодні в умовах нестабільної економічної ситуації є об'єктивна необхідність дослідження стану ринку м'яса птиці для визначення шляхів подолання негативних тенденцій галузі.

Останні декілька років для м'ясної галузі були буремними, адже закриття російського ринку для вітчизняних виробників тваринницької продукції призвели до суттєвого зниження експорту та до надлишкової пропозиції на внутрішньому ринку.

Таблиця 2.1. Баланс м'яса за 2015-2019 роки [27]

Баланс м'яса, тис тонн	2015	2016	2017	2018	2019*
Виробництво	2132,83	2141,5	2140,5	2192,6	2263,5
с.г підприємства	1376	1404,1	1402,40	1448,2	1521,7
господарства населення	756,78	737,4	738,06	744,3	741,8
Імпорт	70,1	91,7	130,9	171,1	172,0
Експорт	231,49	290,8	333,6	388,3	455,0
Фонд споживання	1876,3	1890,7	1918,5	1893,3	1940,2
Втрати	44,1	44,7	45,8	47,3	48,7

За результатами 2018 року виробництво м'яса збільшилося до 52 тис. т в порівнянні з 2017 роком і становило 2,2 млн т. У цьому році відбулося збільшення виробництва м'яса здебільшого сільськогосподарськими підприємствами, в той час як господарства населення майже не змінили обсяги виробництва. За цей період значно збільшився обсяг імпорту з 131 тис. т у 2017 році до 171 тис. т за 2018 рік. В свою чергу експорт зріс на 16% - з 334 тис т до 388 тис т у 2018.

Таблиця 2.2. Баланс яловичини за 2015-2019 роки [27]

Баланс яловичини, тис тонн	2015	2016	2017	2018	2019*
Виробництво	307,3	301,2	290,9	264,1	256,4
с.г. підприємства	73,9	78,4	74,9	67,4	66,7
господарства населення	233,5	222,8	216,0	196,7	189,8
Імпорт	1,8	2,2	1,9	2,2	2,0
Експорт	39,7	44,6	54,2	55,0	50
Фонд споживання	250,4	261,3	234,7	214,9	198,5
Втрати	6,2	6,1	5,9	5,3	5,2

\* прогноз

У 2018 році виробництво яловичини склало 264 тис. т, що на 9% менше ніж за аналогічний період минулого року. Попит на продукцію останні 2 роки знижується що пов'язано зі зниженням кількості населення через анексію АР Крим та воєнних дій на Сході країни. Також, висока вартість яловичини та низька культура споживання чинили тиск на виробництво та як результат – на ціни. В той же час у зв'язку з загрозою нодулярного дерматиту вирізається поголів'я ВРХ.

Виробництво свинини за останні роки демонструє тенденцію до зменшення. Дана тенденція пов'язана зі збитковістю виробництва та погіршенням епізоотичної ситуації в країні (спалахи АЧС). Також у 2018 році спостерігається суттєве збільшення обсягів імпорту – за 2018 рік було

імпортовано 36 тис т свинини, що більш як в 4 рази більше, ніж обсяг імпорту за весь 2017 рік.

Таблиця 2.3 Баланс свинини за 2015-2019 роки [27]

Баланс свинини, тис тонн	2015	2016	2017	2018	2019*
Виробництво	646,6	639,8	630,7	638,5	644,2
с.г. підприємства	332,8	332	311,9	299,4	309,3
господарства населення	313,8	307,9	318,8	339,1	334,9
Імпорт	5,5	4,4	8,3	35,9	35
Експорт	28,7	3,7	6,2	2,5	5
Фонд споживання	592,1	623,5	615,2	644,6	675,3
Втрати	13	12,9	12,8	13,5	13,6
* прогноз					

М'ясо птиці чи не єдина галузь в тваринництві яка демонструє стабільний розвиток. Виробництво м'яса птиці з року в рік росте, обсяги експорту збільшуються, географія експорту розширюється. Попит на продукцію також росте за рахунок найнижчої ціни порівняно зі свининою та яловичиною.

За 2018 рік в Україні було вироблено 1,3 млн. т м'яса птиці, що на 6% більше ніж за аналогічний період 2017 року. Споживання м'яса птиці також зростає щороку разом з експортом.

Таблиця 2.4. Баланс м'яса птиці за 2015-2019 роки [27]

Баланс м'яса птиці, тис тонн	2015	2016	2017	2018	2019*
Виробництво	1143,7	1167	1184,7	1255,8	1328,7
с.г. підприємства	967,7	992	1014,1	1079,9	1144,2
господарства населення	176	174	170,6	175,9	184,5
Імпорт	62,8	85	120,6	133	135,0
Експорт	163	242	272,9	330,7	400
Фонд споживання	999	973	1020,5	1000,6	1033,1
Втрати	24	25	26,1	27,8	29,3

Понад дві третини живої ваги усіх сільськогосподарських тварин в Україні займає птиця. Близько 30% виробленого м'яса птиці експортується. Майже весь експорт – це курятина. Разом з тим, не відстає внутрішнє споживання .

Поголів'я птиці у промислових підприємствах збільшилось на 8,8% (128,8 млн голів у 2019 проти 118,45 млн голів у 2018), та зменшилось у господарствах населення на 0,8% (103,35 млн голів у 2019 проти 104,18 млн голів у 2018) [28].

Українці стали більше споживати м'яса птиці. Виробництво м'яса птиці за рік виросло майже на 9% - з 1,3 до 1,4 млн т. Водночас українці протягом 2019 року споживали його на 4% більше — 24,6 кг на душу населення (23,7 кг — у 2018) [28].

Ціна на курятину зросла. За оцінками Держстату, роздрібні ціни на курятину в нашій країні зараз більші ніж торік всього на 4%, тоді як індекс FAO світових цін на це м'ясо зріс на 7%. До речі, на світових ринках курятина подорожчала найменше за інші види м'яса через істотне збільшення виробництва та посилення конкуренції.

+23,3% до експорту м'яса птиці Україна експортувала на 23,3% більше м'яса птиці, ніж торік. Натуральний обсяг експорту склав 408 тис. т. Топ-3 покупці - Нідерланди, Словаччина, Саудівська Аравія. Імпорт теж трохи зріс — із 133 до 136 тис. т. Україна переважно купувала м'ясо птиці в Польщі, Німеччині та Угорщині. [28].

Ринок фактично поділили три гравці. Лідером галузі залишається компанія «МХП» (ТМ «Наша Ряба», «Башинський»). За інформацією АМКУ, у 2019 році частка ринку може бути 47% за рахунок нарощування виробництва на Вінницькій птахофабриці. На другому місці за часткою ринку — ТОВ «Комплекс Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата»), на третьому — ТОВ «Птахокомплекс «Дніпровський».

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Підпись	Дата		31

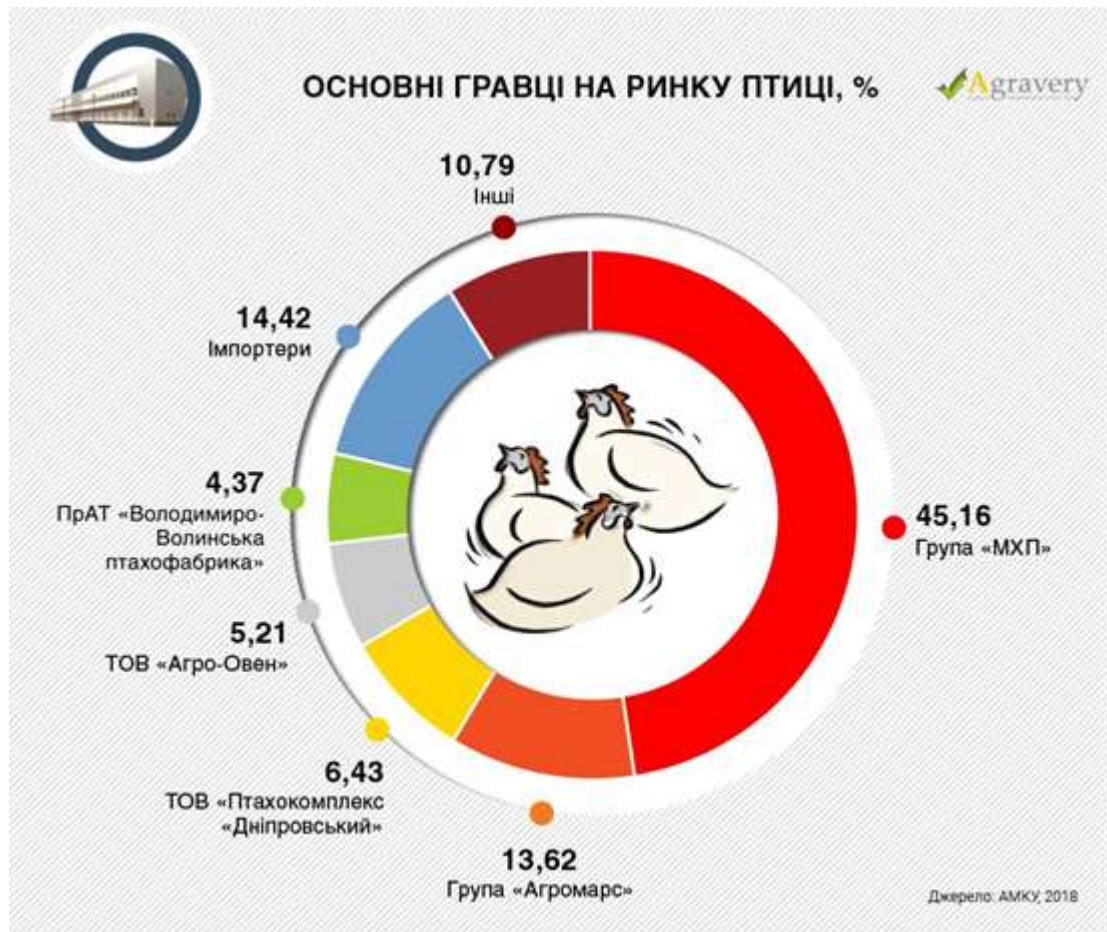


Рис. 2.1. – Основні гравці на ринку птиці України, % [28].

В таблиці 2.5. надано динаміку споживання м'яса та м'ясопродуктів в середньому однією особою за рік.

Таблиця 2.5. Динаміка споживання м'яса та м'ясопродуктів в середньому однією особою за рік (кг/особу) [29; 30].

Продукція	Раціональна норма споживання	Фактичне споживання					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
М'ясо і м'ясо продукти (у перерахунку на м'ясо)	80,0	54,4	56,1	52,0	51,4	52,8	52,8
Коефіцієнт достатності споживання	1,0	0,68	0,70	0,65	0,64	0,66	0,66

В Україні традиційним є виробництво продукції з м'яса свинини, ВРХ, птиці. У структурі виробництва м'яса в середньому ще в 2014-2018 роках на яловичину і телятину припадало близько 24%, на свинину-40%, на баранину і ягнятину-4%, на м'ясо птиці – 30% та інші види – 2%. Однак це співвідношення

не залишається незмінним: залежно від темпів зростання виробництва окремих видів м'яса змінюється і його структура в цілому. Так, останнім часом виробництво яловичини, телятини, баранини і ягнятини росло повільніше, ніж свинини і м'яса птиці, і в результаті в структурі виробництва м'яса в цілому свинина, відтіснивши яловичину, вийшла на перше місце. Виробництво м'яса птиці, яке за темпами зростання випереджає всі інші види м'яса, фактично вже також перевищує виробництво яловичини. Такий успіх м'яса птиці на світовому споживчому ринку пояснюється, по-перше, економічними (дешевизна і «скоростиглість» виробництва) і, по-друге, неекономічними (дієтичні якості і зручність приготування) факторами. При цьому основу м'ясного птахівництва в розвинених країнах становить виробництво бройлерів (70%) та індичок (10%).

Аналіз внутрішнього ринку м'яса і м'ясопродуктів свідчить, що протягом останніх 3-5 років спостерігаються позитивні зміни у збільшенні загальних обсягів виробництва та за окремими видами м'яса. Нині задоволення потреби у м'ясі відповідно до медичних норм споживання продуктів харчування становить 65%, при цьому зростає частка окремих видів м'яса в структурі споживання. Динамічно зростає виробництво і споживання м'яса птиці. Темп зростання за досліджуваний період досяг 49%. В Україні діють державні програми підтримки внутрішнього виробництва окремих видів м'яса і м'ясопродуктів через виплату дотацій. Проведений нами аналіз структури витрат на виробництво яловичини та свинини підтверджує традиційно значну частину витрат на корми (56 і 63 % відповідно) та прямі витрати на оплату праці (17 і 12%).

Основними гравцями на ринку м'яса традиційно є визначена група країн, які з року в рік нарощують обсяги виробництва. До них відносимо США, Бразилію, Канаду, Аргентину, Європейський Союз, Китай (останній не є потужним експортером, але це пояснюється надзвичайно великим внутрішнім ринком споживання).

Найбільш специфічним ринком нами визначено ринок м'яса птиці(курятини), оскільки даний вид продукції внаслідок специфічних властивостей (виробничого циклу та низької собівартості продукції) динамічно

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Підпись</i>	<i>Дата</i>		33

розвивається і формує пропозицію на ринку м'яса окремих країн. Так, одним із найбільших виробників є Китай, однак саме ця країна вважається найбільшим споживачем даного виду продукції (близько 27% загального світового виробництва та споживання). І якщо в США простежується чітка тенденція до поступового зменшення споживання курятини, то Китай, навпаки, нарощує її. Це свідчить про те, що окремі країни світу формують власну продовольчу безпеку саме за рахунок нарощування обсягів виробництва даного виду продукції. Враховуючи обсяги виробництва Бразилії та ЄС, можна стверджувати про домінування лише чотирьох країн — виробників на ринку даного виду продукції, сукупна частка яких перевищує 60% світового виробництва даного виду продукції.

За минулий рік Україна експортувала в ЄС 134 262 тонн м'яса птиці. Це на 8,6% більше, ніж у 2018 році [31]. Україну випередили тільки Бразилія та Таїланд, які протягом 2019 року експортували 313,6 і 308,6 тисячі тонн м'яса птиці відповідно.

Україна також стала третім за обсягом напрямком для експорту м'яса птиці з країн ЄС. У 2019 році європейські виробники експортували 178 619 тонн м'яса птиці до України, що на 0,3% більше, ніж роком раніше. Більше м'ясної продукції з ЄС було відправлено тільки до Гани та Філіппін [31].

Наразі яловичина досить популярний вид м'яса з огляду на той факт, що для вітчизняних виробників був відкритий ще один ринок збуту – Саудівська Аравія.

Згідно з даними ДМС, загальний обсяг імпорту м'яса свійської птиці у січні-лютому 2019 року знизився на 24% до 21,4 тис. т проти 28,4 тис. т. Імпорт у лютому майже досяг рівня 2017 року - 9,7 тис. т на загальну вартість 3,8 млн USD. Імпорт у лютому майже досяг рівня 2017 року - 9,7 тис. т на загальну вартість 3,8 млн USD. Основними країнами постачальниками були Польща – 6,3 тис. т (печінка індича морожена, фарш дрібного помолу, курячі морожені серця), Угорщина – 1,3 тис. т (фарш з курячих корпусів, шкіра куряча морожена), Німеччина – 890 тон (фарш курячий механічної обвалки заморожений).

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	<i>Лист</i>
						34
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		

### Топ-експортери яловичини у 2018 році ( частка ринку у %)



Рис. 2.2. – Топ-експортери яловичини у 2018 році [31].

У 2019 році промислове виробництво охолодженого та мороженого м'яса в Україні становило 1,8 млн тонн – на 2,7% більше, ніж роком раніше [32]. Так, виробництво яловичини у 2019 році склало 62,2 тис. тонн, послабившись на 12,3%. Виробництво м'яса птиці та свинини, навпаки, зросло: відповідно до 1,07 млн тонн (+6,9%) та 281,7 тис. тонн (+4,8%).

Хоча основою позитивної динаміки є приріст обсягів виробленої пташатини, на яку припадає 59% виробництва м'яса в Україні, свинина також цьому посприяла.

У 2019 році виробництво охолодженої та мороженої свинини зросло на 4,8% проти 2018 року – до 281,7 тис. тон. Це стало можливим за рахунок збільшення виробництва свинячих окостів, лопаток та їхніх відрубів майже на чверть, як порівняти з 2018 роком, а також інших охолоджених свинячих частин на третину. Таким чином було компенсовано скорочення виробництва охолоджених свинячих півтуш на 2,4%.



Рис. 2.3. – Виробництво м'яса та ковбас в 2019 році

Крім цього, протягом 2019 року спостерігалось зростання виробництва замороженої свинини. Загалом торік м'ясопереробні підприємства наморозили на 35% більше свинини, ніж у 2018 році – 20,8 тис. тонн проти 15,4 тис. тонн. Частка мороженої продукції в структурі промислового виробництва свинини при цьому зросла до 7,4% (+1,7% за рік) [32].

Виробництво ковбасних виробів у 2019 році скоротилося на 5,7% – до 234,6 тис. тонн. Зокрема, найвідчутніше – продукція вареної групи, яка становить 2/3 виробництва ковбас. Тож 6%-ве просідання спричинило аналогічну зміну загальних обсягів виробництва за підсумками 2019 року.

Споживачі ринку ковбасних виробів - це ті, хто вибирає такого роду продукцію, оскільки вона вимагає мінімум часу на приготування, і, в той же час, вартість її нижча м'яса, якому ковбасні вироби є гарною альтернативою, оскільки все ж в певних обсягах містять в собі і його. Характерною особливістю нашого ринку є той факт, що ринок ковбасних виробів України в значній мірі представлений вареною ковбасою, а також сосисками і сардельками, які є м'ясними продуктами швидкого приготування. Найбільша група, яка споживає варену ковбасу, сосиски і сардельки - це пенсіонери та студенти.



Рис. 2.4. – Динаміка виробництва варених ковбас в Україні, т [31].

Негативну динаміку експорту продукції можна пояснити двома ключовими факторами: зростання цін на ковбасу спричинене не тільки девальвацією гривні (частина сировини для виробництва доводиться імпортувати), але і скороченням кількості виробничих майданчиків.

Таблиця 2.6 Основні показники розвитку ринку ковбасних виробів, т

Рік	2014	2015	2016	2017
Виробництво	294000	294000	267000	234154
Експорт	1566,2	1401,2	932,3	359,5
Імпорт	1433,6	1052,3	738,3	364,7

На сьогодні в Україні працює близько 300 компаній з різними обсягами виробництва. В Україні велика кількість підприємств ковбасної галузі зосереджені в Харківській, Київській, Дніпропетровській, Миколаївській, Рівненській, Вінницькій та Львівській областях.

Останні роки були не надто сприятливими для ковбасної галузі - завантаженість великих підприємств становила близько 70-75 %, інших не

більше 50 %: спостерігалось зниження завантаженості потужностей. Основною причиною є зниження купівельної спроможності населення, оскільки ковбасні вироби не є харчовим продуктом першої необхідності, тому, коли доходи населення зменшуються – від них споживачі відмовляються в першу чергу. Згідно з інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства, ринок м'ясних продуктів в Україні сьогодні розподіляється приблизно таким чином: 50 % займають великі виробники, серед яких "Глобинський м'ясокомбінат", "Кременчукм'ясо", "Ятрань", "Житомирський м'ясокомбінат", "Фаворит плюс", "Алан", "М'ясокомбінат "Ювілейний". Майже 20 % ринку займають середні регіональні виробники і близько 30 % - дрібні виробники, яких, за оцінками асоціації "Укрм'ясо", на ринку більше тисячі.

## **2.2 Техніко-економічна характеристика ПП Фірма «Гармаш»**

Приватне підприємство Фірма «Гармаш» засноване в 1997 році на базі Олександрівського м'ясокомбінату, розташовано за адресою: вул. Центральна, 8а в селі Олександрівка Лиманського району Одеської області [27].

Підприємство з новітнім технологічним устаткуванням і прогресивними технологіями, лідер на ринку Одеси і Одеської області у виробництві ковбасних виробів, пельменів і напівфабрикатів. До складу входять два великі м'ясокомбінати – Олександрівський та Біляєвський.

Види діяльності:

- 10.13 — Виробництво м'ясних продуктів
- 10.11 — Виробництво м'яса
- 10.73 — Виробництво макаронних виробів та подібних борошняних виробів
- 46.32 — Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами
- 46.38 — Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними і моллюсками

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
						38
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		

– 47.11 — Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

– 68.20 — Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

Основним видом діяльності підприємства є виробництво м'ясних продуктів – від сирокочених ковбас і делікатесів до варених ковбас і морожених напівфабрикатів. Підприємство має в своєму розпорядженні сучасне обладнання і необхідні виробничі потужності, що дозволяє щорічно збільшувати обсяг продукції, що випускається, розширювати її асортимент, забезпечуючи стабільно високу якість. Якість продукції контролюється офіційним державним лікарем ветеринарної медицини, а також бактеріологічною та хімічною лабораторіями підприємства від стадії закупівлі сировини, допоміжних матеріалів, спецій до готової продукції.

ПІ Фірма «Гармаш» – лауреат рейтингу "Кращі підприємства України" в номінації "Харчова промисловість", лауреат загальнонаціонального конкурсу "Вища проба" за виробництво високоякісних м'ясо-ковбасних виробів.

Спеціалізований транспорт підприємства доставляє свою продукцію в торгові мережі міста Одеси та Одеської області, міст Миколаєва, Херсона, Ізмаїла, Білгород-Дністровська та ін.

З початку свого створення підприємство займається виробництвом та реалізацією ковбасних виробів та м'ясних копчених виробів. Підприємство постійно нарощувало обсяги виробництва та збуту продукції, розширювало та покращувало її асортимент. Близько 60 відсотків усієї продукції підприємства є різноманітними сортами варених ковбас. Крім того, підприємство виробляє напівкопчені та твердо копчені (варенокопчені, сирокочені, сиров'ялені) ковбаси, копченості, ліверні та кров'яні ковбаси тощо. Підприємство постійно вивчає смаки споживачів та оновлює асортимент продукції, який на сьогодні налічує близько 200 найменувань. Уся продукція виробляється згідно до вимог нормативно-технічної

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		39

документації, яка затверджена в установленому законодавством порядку.

На підприємстві налагоджено систему постійного ветеринарного контролю та контролю якості продукції. Щоденно перед відправкою продукції на реалізацію проводиться її дегустація.

Обсяги та асортимент виробництва продукції плануються на основі прогнозів збуту з урахуванням щоденних заявок торговельної мережі. Основою для прогнозів та планів підприємства виступають дані постійного моніторингу ринків сировини, дій конкурентів та поведінки споживачів продукції, а також дані окремих маркетингових досліджень.

На сьогоднішній день ПП Фірма «Гармаш» має власні фірмові магазини і кіоски на місцевих ринках. Більша частина ковбасних виробів реалізується по спрощеній схемі «виробник – роздрібна торгівля». Продукцію ТМ «Гармаш» можна побачити в усіх великих супермаркетах міста Одеси.

У планах відділу маркетингу підприємства – подальше здійснення програми просування продукції у наступних регіонах: Вінницька, Запорізька, Херсонська.

#### *Асортимент ПП Фірма «Гармаш»*

ПП Фірма «Гармаш» виробляє такі види продукції:

– сирокочені та сиров'ялені ковбаси (Бутербродна, Делікатесна, Київська, Суджук, Московська, Невська, Галицька).

Суттєва відмінність продукту знаходиться у його складі (чиста телятина) і у способі виготовленні. Консистенція і малюнок продукту створюються за рахунок

додавання незначної кількості телячого жиру, а гострий смак продукту надають вдало скомпоновані із телятиною чорний перець, тимін і часник. Особливий зовнішній вигляд ковбасі надає підпресовка виробу.

– варено-копчені та напівкопчені ковбаси (Гетенська, Сялямі Куряча, Сервелат, Одеська, Краківська, Таврійська, Ковбаски мисливські). Цей класичний варено-копчений продукт володіє особливим ароматом і смаком

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
						40
Изм.	Лист	№ документа	Підпись	Дата		

за рахунок використання старовинної російської технології виробництва з унікальним способом копчення. У склад продукту входять телятина вищого гатунку із додаванням кришеного кубиками шпика, натуральні прянощі з ароматом мускатного горіху. Ковбаса доступна широкому колу споживачів і особливо прийдеється за смаком шанувальникам «гострого» смаку.

- копчені, варені і запечені продукти з свинини, яловичини та птиці;
- варені ковбаси, сосиски, сардельки (Докторська, Любительська, Останкінська, Шинка-рублена, Дитяча; Сарделі яловичі, Сосиски Венські, Сосиски Дитячі, Сосиски Молочні). Сосиски виготовляються на високотехнологічному обладнанні із телятини і свинини з додаванням незначної кількості картопляного крохмалю, коров'ячого молока та яєць, що дозволяє отримати ніжну консистенцію і соковитість продукту. Додавання збалансованого по смаковому складу комбінацій прянощів надає сосискам характерний смак та аромат.

- паштети, сальтисони і кров'яні ковбаси, печінкові ковбаси, зельци.
- м'ясні делікатеси (балик, рулет курячий, рулет «Ніжність», шия соковита, шинка святкова, рулет «Недільний», шия апетитна, окорок «Тамбовський»). Продукт виробляється із найбільш якісного м'яса яловичини, свинини, філейної частини курятини на сучасному обладнанні і відрізняється ніжною консистенцією.

- напівфабрикати (пельмені вагові та фасовані).

#### *Організація господарсько-виробничої діяльності ПП Фірма» Гармаш»*

Електрозабезпечення цехів підприємства здійснюється від підстанції, яка служить для перетворення струму високої напруги, звідки струм поступає на транспортер напругою 1000 Квт.

Водопостачання - джерелом водопостачання на заводі є міський водопровід. Крім цього є одна артезіанська свердловина, виробничою потужністю 8 м<sup>3</sup> для технологічних цілей. Якість води відповідає ДЕСТ 28-74-82 «Вода питна», тобто завод питною водою забезпечений.

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
						41
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		

Теплопостачання - оснащення підприємства паром та гарячою водою відбувається від власної котельні сумарною потужністю 8 тон пари/год. У котельні експлуатується вісім котлів типу Є-І/9-М та два котли Е 2,5/9-ГМ. Котли працюють на мазуті. Сумарна потужність складає 13 тон пари/год.

Компресорний цех забезпечує холодом холодильники та всі технологічні цеха заводу. Потужність компресорного цеху 2.2 мл.ккал./год. Ємкість холодильника 320 т, у тому числі дві морозильні камери на 17 т/добу. Газопостачання - відсутнє.

#### *Управління ПП «Фірма «Гармаш»*

На підприємстві діє функціональна структура управління, де на чолі стоїть Генеральний директор та директор, а йому підкорюються функціональні керівники, які в свою чергу виконують завдання і керують іншими службовцями.

Під керівництвом директора знаходяться директор сировинної бази, головний технолог, головний інженер, заступник директора, юрист, керівник фінансового відділу, керівник охорони.

Структура ПП Фірма «Гармаш» включає в себе:

- промислову групу (основне виробництво) – 6 цехів;
- непромислову групу (допоміжне виробництво).

Директору сировинної бази підкорюється сировинний відділ, майстер оболонкової ділянки, майстер фасувальної ділянки, склад матеріалів.

Промислова група включає в себе:

- цех по виробництву вареної ковбаси;
- цех по виробництву варено-копченої ковбаси;
- цех по виробництву сирокпченої ковбаси;
- цех по виробництву сосисок і сарделек;
- цех по виробництву м'ясних делікатесів;
- цех по виробництву напівфабрикатів.

Головний інженер – заступник директора з механічного відділу, електроцеху і газового і котельного господарства.

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
						42
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		

Керівник транспортного відділу, керівник будівельної ділянки і медсестра підкорюються заступнику директора.

В свою чергу кожний керівник виконує функції на своїй ділянці.

Також на підприємстві функціонують відділ кадрів, бухгалтерія, планово-виробничий відділ і відділ охорони. Підприємство використовує як власні транспортні засоби, так і орендовані. Власний транспортний парк налічує 43 автомобілі, автокран вантажопідйомністю 12 т, 3 навантажувачі та 3 трактори. Більша частина власних автомобілів використовується для транспортування готової продукції.

Можливість перевезення працівників на підприємство та з підприємства безпосередньо будь-яким громадським транспортом відсутня. Співробітники, які мешкають у навколишніх селах та у місті Одесі, щоденно перевозяться на роботу та з роботи власним транспортом підприємства - 1 автобусом та 2 мікроавтобусами, їх рух проводиться згідно встановленого графіку. Ряд співробітників також використовує власний легковий транспорт.

З метою мінімізації ризиків, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища відходами виробництва, підприємством споруджені каналізаційна насосна станція із вбудованим блоком очищення води і біоплато для їхнього доочищення потужністю 400 м. куб. за добу, що на сьогодні задовольняє потреби підприємства. Очищена вода накопичується у ставку-накопичувачу ємністю 18 тис. м3, із якого у подальшому ровується, а також дренажується та використовується для поливу навколишніх земельних угідь.

Що стосується твердих побутових та виробничих відходів (ТПВВ), то згідно умов договору між ПП Фірмою «Гармаш» та Олександрівською і Біляївською сільськими радами, підприємство зобов'язане здійснювати вивіз ТПВВ та звалювати їх в місцях, вказаних представниками вищезазначених сільських рад, з дотриманням вимог санітарно-епідеміологічних служб району, а також не має права самостійно змінювати місце складування ТПВВ, Олександрівська та Біляївська сільська рада згідно умов зазначеного

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
						43
Изм.	Лист	№ документа	Підпись	Дата		

договору надає Підприємству послуги з подальшого збирання та утилізації ТПВВ з місця їх накопичення.

*Характеристика техніко-економічних показників діяльності ПП*

*«Фірма «Гармаш»»*

Таблиця 2.7 - Основні показники виробничо-господарської діяльності ПП «Фірма «Гармаш»»[Дод.В]

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абсол.	Віднос.
1. Середньорічна виробнича потужність, т	3000	3000	0	0,00
2. Фактично вироблено продукції, т	786	873	87	11,07
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,262	0,291	0,029	х
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ), тис. грн				
- в діючих оптових цінах підприємства	65758	86251	20493	31,16
- в порівнянних цінах	62758	78593	15835	25,23
5. Обсяг реалізованої промислової продукції (без ПДВ та акцизного збору) тис. грн.	65263	86279	21016	32,20
6. Середньорічна вартість ОЗ <i>основного виду діяльності</i> , тис. грн..	58818	61317	2499	4,25
7. Фондовіддача, грн./грн.	1,11	1,41	0,30	27,13
8. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, чол.	192	223	41	16,15
9. Операційні затрати на виробництво продукції, тис. грн.	68110	74146	6036	31,46
- матеріальні витрати	52785	54723	1938	34,31
- витрати на оплату праці	6549	8027	-1478	-9,13
- єдиний соціальний внесок	2176	1798	-378	-8,92
- амортизаційні витрати	2182	2823	-741	-7,84
- інші витрати	586	739	-253	-8,74
10. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	1276	1902	636	70,81
11. Фінансові витрати, тис. грн	1202	1511	309	31,4
12. Чистий прибуток, тис. грн.	74	321	247	34,5
13. Рентабельність продажів, %	1.96	2.20	0,24	х
14. Рентабельність виробленої продукції, %	1.87	2,56	0.80	х

За даними таблиці 2.7 основних показників діяльності підприємства можна бачити, що при середньорічній потужності підприємства 3000,0 тон, яка не змінювалася протягом обох років, спостерігається збільшення коефіцієнту використання виробничої потужності з 0,262 до 0,291, що відбулося за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції на 87 тон або на 11,07 %.

Обсяг виробленої продукції в діючих оптових цінах збільшився на 20493,0 тис.грн. або на 31,16 %, а в порівняних цінах - на 15835,0 тис.грн або на 25,23 %. Реалізована продукція збільшилася на 21016,0 тис. грн. або на 32,20 %. Фондовіддача збільшилася на 0,30 грн/грн або на 27,13%, що є позитивним моментом в ефективності використання ресурсів підприємства.

Спостерігається збільшення вартості основних засобів, що застосовуються на підприємстві – на 2499,0 тис. грн або на 4,25%, а також суми оборотних коштів, що використовуються у господарській діяльності - на 4168,0 тис. грн. або на 16,24 %. В обох роках підприємство отримало позитивний фінансовий результат від операційної діяльності, який в звітному році збільшився на 636,0 тис. грн або на 70,81%, чистий прибуток збільшився на 247,0 тис. грн або на 34.55%. Тобто можна сказати, що існують сутнісні резерви щодо підвищення ефективності виробництва.

#### *Аналіз виробничо-господарської діяльності ПП Фірма «Гармаш»*

Таблиця 2.8 Виробництво продукції в натуральному та вартісному вираженні

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення Абсолютне	Відхилення відносне
Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ), тис. грн:				
-в діючих оптових цінах	65758	86251	20493	31,16
-в порівняних цінах	62758	78593	15835	25,23
Фактично виготовлено продукції, тонн	786	873	87	11,07

За даними аналітичної таблиці 2.8 можна бачити збільшення усіх показників: обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах за звітний рік збільшився порівняно із попереднім роком на 20493 тис. грн або на 31,16%. Це відбулося за рахунок збільшення фактично виготовленої продукції в натуральному виразі в звітному році порівняно з попереднім роком на 87,0 тонни або на 11,07%. В порівнянних цінах обсяг виробництва збільшився на 15835 тис. грн або на 25,23 %.

В умовах ринкової економіки головним показником виробничої діяльності є реалізація продукції. На даному етапі не виробництво формує обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є підґрунтям для розробки програми виробництва. Обсяг реалізації продукції безпосередньо впливає на прибуток і рентабельність підприємства (табл. 2.9)

Таблиця 2.9 – Аналіз виробництва продукції ПП «Фірма «Гармаш»

Продукція	Фактично вироблено для збуту з власної сировини						Зміни	
	2019			2020			Кількості продукції, т	Вартості продукції тис.грн
	Кількість, т	Вартість продукції у факт. цінах, тис. грн.	Середня ціна 1 т., грн.	Кількість, т	Вартість продукції у факт. цінах, тис. грн.	Середня ціна 1 т., грн.		
Ковбасні вироби	350	18321,6	52347	418	37007	88684	269	17209
Копченості	376	35725.3	95014	409	44 176	108005	133	8451
Заморожені напівфабрикати	60	3264	54400	80	5096	63700	20	1836
Разом	786	62758	79884	873	78593	90026	87	15835

Аналіз таблиці 2.9 вказує на зростання цінової складової в обсязі виробництва: середня ціна 1 тони продукції зросла за рік на 24224 грн. (97138 – 72914), при тому що фактичне виробництво у тонах збільшилось на

87 тон. Цей факт вказує на наявні можливості постачання сировини для виробництва та збільшення завантаження основних виробничих засобів та зростання потенціальних клієнтів.

Як свідчать дані таблиць .2.9, 2.10, при зростанні виробництва на 87 тон., обсяг реалізації збільшився на 21016 тис.грн. Крім того, залишки нереалізованої продукції на кінець звітного року зменшились на 523 тис.грн., що збільшило потенціальний обсяг реалізації. Зменшення залишків нереалізованої продукції викликає позитивну перспективу і зменшує витрати на зберігання продукції. А враховуючи специфіку товару та термін її зберігання, процес зберігання ускладнюється ще й тим, що потрібно задіяти додаткові площі та додаткове обладнання для підтримання необхідної температури для зберігання, та додаткові витрати на обслуговування нереалізованого товару.

Таблиця 2.10 – Аналіз впливу чинників на відхилення обсягу реалізації ПП «Фірма «Гармаш»

Показники	2019	2020	Відхилення		
			всього	в т.ч. за рахунок	
				товарної продукції	зміни залишків нереалізованої продукції
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	65263	86279	21016	20493	523
2. Обсяг виробництва в діючих цінах, тис. грн.	65758	86251	20493	20493	-
3. Зміна залишків нереалізованої продукції, тис.грн.	495	-28	-523	-	-523

Збільшення темпів обсягів продажу та пришвидшення товарного обороту спонукає до перегляду методів комерційної діяльності та організації виробництва. Обсяг реалізації збільшується в основному за рахунок обсягу виробництва та прискорення продажу.

Для визначення факторів, які впливають на зміну об'єму виробництва продукції, складається аналітична таблиця 2.11.

Таблиця 2.11 Вплив чинників на обсяг виробництва продукції

Показники	попередній рік	звітний рік	відхилення		
			разом	в т. ч. за рахунок	
				ОП	Ц
Обсяг виробленої продукції в порівняних цінах (без НДС та АЗ), тис. грн.	62758	78593	15835	6946,5	8888,5
Фактично вироблено продукції, тон	786	873	87	6946,5	х
Середня оптова ціна 1 тони, грн	79844,8	90026,7	10181,9	х	8888,5

За даними таблиці можна бачити, що в звітному році порівняно із попереднім роком середня оптова ціна 1 тони збільшилася на 10,18 тис. грн. Це відбулося, скоріш за все, за рахунок зміни структури виробництва в бік більш дорогої продукції.

Проте обсяг виробленої продукції в порівняних цінах збільшився на 15835,3 тис. грн, на що також вплинуло збільшення обсягу виробництва в натуральному виразі на 87 тони.

Вплив зміни фактичного обсягу виробництва продукції в натуральному вираженні на зміну обсягу виробничої промислової продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta\Pi(\text{ОП}) = (873 - 786) * 90026,7 / 1000 = 6946,5 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни середньої оптової ціни однієї натуральної одиниці продукції на зміну обсягу виробничої промислової продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta\Pi(\text{Ц}) = 873 * (90026,7 - 79844,8) / 1000 = 8888,5 \text{ тис. грн.}$$

Загальний вплив факторів на зміну об'єму виробничої промислової продукції в порівняних цінах складає:

$\Delta\Pi\Pi = 6946,5 + 8888,5 = 15835$  тис. грн.

Або  $\Delta\Pi\Pi = 78593 - 62758,0 = 15835$  тис. грн

Техніко-економічну характеристику  $\Pi\Pi$  «Фірма «Гармаш» доповнюють основні фінансові результати діяльності підприємства в динаміці за 2 роки, приведені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Фінансові результати діяльності  $\Pi\Pi$  «Фірма «Гармаш»

Назва показника	Код	2020	2019	Зміни (+,-)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	75277	69381	5 896
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	57018	58766	-1 748
<b>Валовий: прибуток</b>	2090	18259	10615	7644
Інші операційні доходи	2120	771	5	766
Адміністративні витрати	2130	10235	2128	8107
Витрати на збут	2150	6893	7216	-323
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток</b>	2190	1902	1276	626
Фінансові витрати	2250	1511	1202	309
<b>Фінансовий результат до оподаткування: прибуток</b>	2290	391	74	317
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	70	0	70
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	2350	321	74	247
<b>Чистий фінансовий результат: збиток</b>	2355	0	0	0
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	2465	321	74	247

БЕП 31 22 002 КРБ

Лист

49

Изм. Лист № документа Подпись Дата

Фінансовий результат був прибутком, який збільшився у звітному році порівняно з попереднім на 247 тис.грн. Це відбулося за рахунок зростання валового прибутку на 7644 тис.грн., інших операційних доходів – на 766 тис.грн. та зменшення витрат на збут – на 323 тис.грн. Основна доля збільшення прибутку припадає на валовий прибуток, який у свою чергу збільшився за рахунок чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 5896 тис.грн (або на 8.5% ) та зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 1748 тис.грн.

У 2020 р. порівняно з 2019 р. попереднім фінансовий результат від основної операційної діяльності підвищився на 626 тис.грн., не зважаючи на те, що чистий дохід зріс на 32.8 % (5896 тис.грн.). Це сталося за рахунок зменшення витрат. Фінансовий результат від основної операційної діяльності мог би бути значно більший , якби не зросли у значній мірі адміністративні витрати – на 8107 тис.грн за 2020 рік.

Таблиця 2.13 Коефіцієнти рентабельності

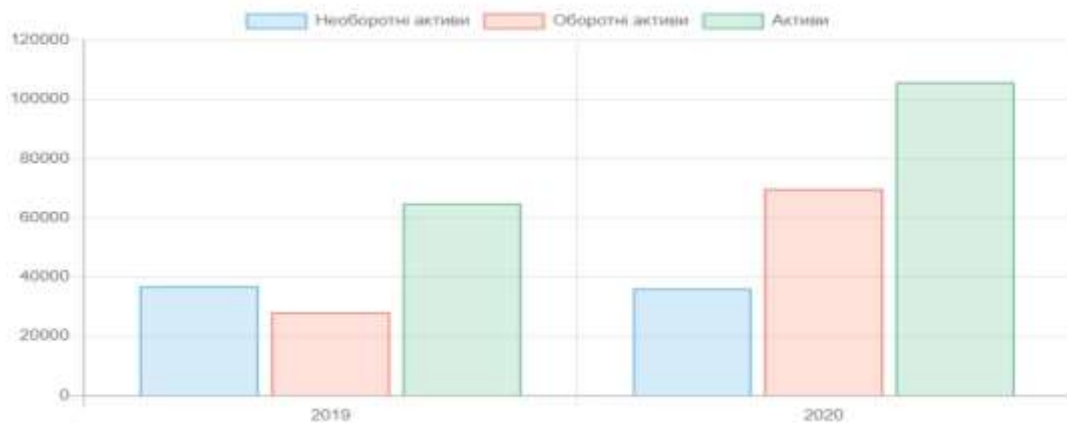
Показник	Попередній рік	Наступний рік	Відхилення
Рентабельність капіталу, %	1,57	1,69	0,12
Рентабельність власного капіталу, %	7,84	6,33	-1,51
Рентабельність продажів, %	1.96	2.20	0,24
Рентабельність виробленої продукції, %	1.87	2,56	0.80

Аналіз показників рентабельності вказує на певну стабільність підприємства. Але існує ризик втрати конкурентоздатності підприємства та продукції, оскільки ми маємо незначні показники рентабельності та невелику позитивну динаміку. До того ж, спостерігається негативна тенденція до зниження рентабельності власного капіталу, тобто він використовується неефективно.

## 2.3 Фінансово-економічний аналіз підприємства ПП «Фірма «Гармаш»»

Фінансовий аналіз проведено на основі звітності підприємства, що опубліковані Державною податковою службою України на порталі відкритих даних. <https://zvitnist.com/>

Аналіз звітності підприємства показав, що спостерігається посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів на 63,23%. Тобто у підприємства збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна.



Діаграма 2.5. Динаміка активів ПП «ФІРМА «ГАРМАШЬ» у 2019-2020 рр., тис. грн.[35]

Той факт, що активи зростають більш швидко, ніж дохід від продажу товарів і послуг, вказує на необхідність пошуку резервів оптимізації поточної структури активів.

Таблиця 2.14. Горизонтальний аналіз активів «ППІ ФІРМА «ГАРМАШЬ» [35]

Показник, тис.грн	2019	2020	АбсолютнийВідносний	
			приріст, +/-	приріст, %
основні засоби	32188	33060	872	2,71
необоротні активи	36852	36065	-787	-2,14
запаси	9702	13605	3903	40,23
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	14004	13079	-925	-6,61
інші оборотні активи	11	42497	42486	386236,36
оборотні активи	27954	69719	41765	149,41
активи	64806	105784	40978	63,23

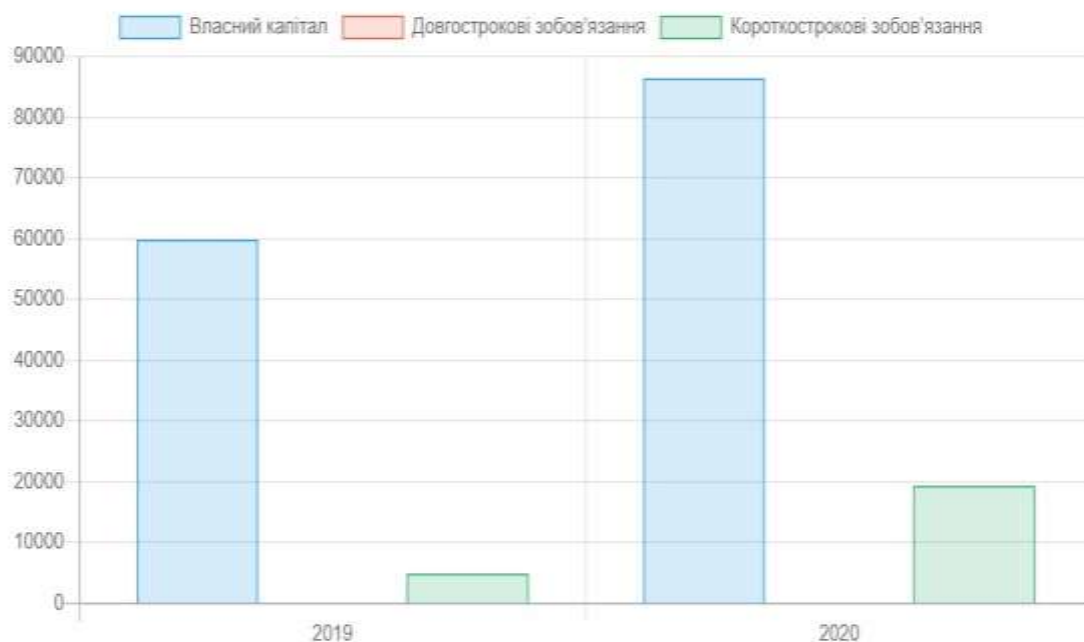
Таблиця 2.14 вказує на збільшення оборотних активів на 41765 тис.грн. Збільшення суми оборотних активів зумовлене зростанням оборотних активів (+149,41%).

Спостерігається посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів на 63,23%. Тобто у підприємства збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна.

Таблиця 2.15 Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ПП «ФІРМА «ГАРМАШ» у 2019-2020 рр., тис. грн.[35]

Показник	2019	2020	Абс. приріст, +,-%	Відн. приріст,
Зареєстрований (пайовий капітал)	160000	160000	0	0
Неоплачений капітал	91101	64901	-26200	-28,76
Власний капітал	59911	86432	26521	44,27
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	-
Короткострокові кредити банків	1972	11992	10020	508,11
Товари, роботи, послуги	1463	6422	4959	338,96
Короткострокові зобов'язання	4895	19352	14457	295,34
<b>Баланс</b>	<b>64806</b>	<b>105784</b>	<b>40978</b>	<b>63,23</b>

З таблиці 2.15 видно, що збільшується сума наявних джерел фінансування для залучення активів у 2020 році у порівнянні з 2019 роком, що зумовлено зростанням власного капіталу (+44,27%) і короткострокових зобов'язань (+295,34%).



Діаграма 2.6 Динаміка джерел фінансування «ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ФІРМА «ГАРМАШ» у 2019-2020 рр., тис. грн [35]

Факт зростання суми власного капіталу вказує на підвищення рівня благополуччя власників.

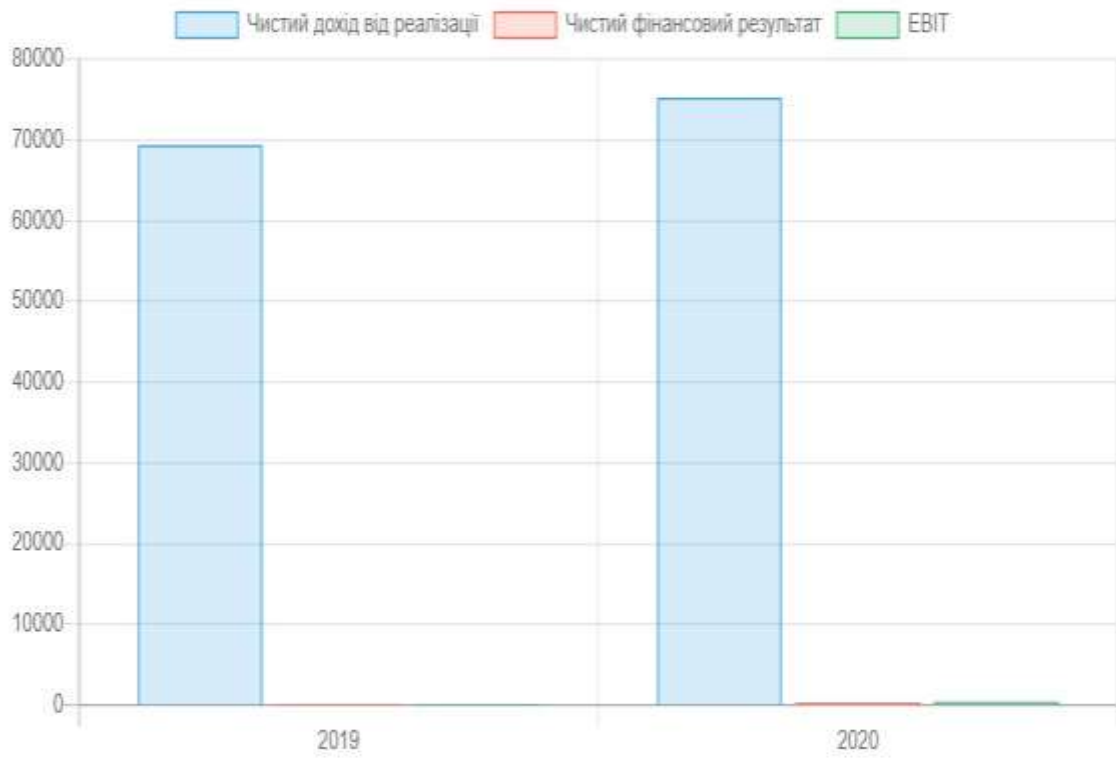
Зростання загальної суми зобов'язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Таблиця 2.16. Показники стійкості та платоспроможності ПП«ФІРМА «ГАРМАШ» у 2019-2020 рр., частка одиниці[35]

Показник	2019	2020	Абсолютний	Відносний
			приріст, +/-	приріст, %
Фінансова автономія	0,93	0,82	-0,11	-11,62
Поточна ліквідність	7,53	1,86	-5,67	-75,25

Спостерігається зниження фінансової незалежності компанії, про що свідчить динаміка коефіцієнта фінансової автономії. На кінець 2020р. підприємство спроможне самостійно профінансувати 81,71% своїх активів.

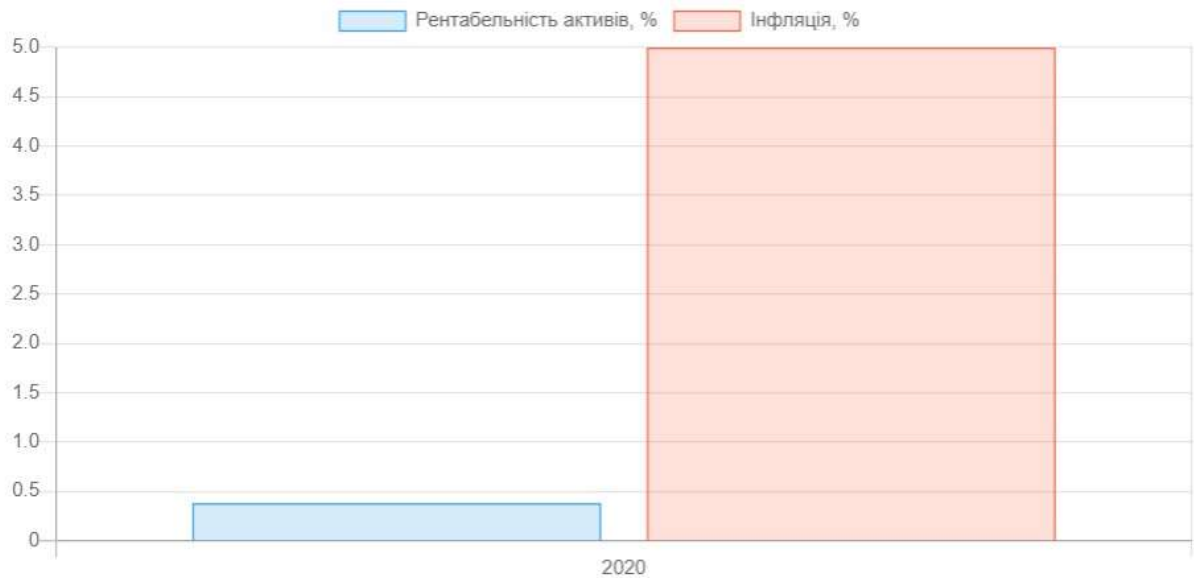
Значення поточної ліквідності знаходиться вище нормативної межі (1,5), що вказує на низьку імовірність втрати платоспроможності у найближчій перспективі.



Діаграма 2.7. Динаміка фінансових результатів «ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ФІРМА «ГАРМАШ» у 2019-2020 рр., тис. грн.[35]

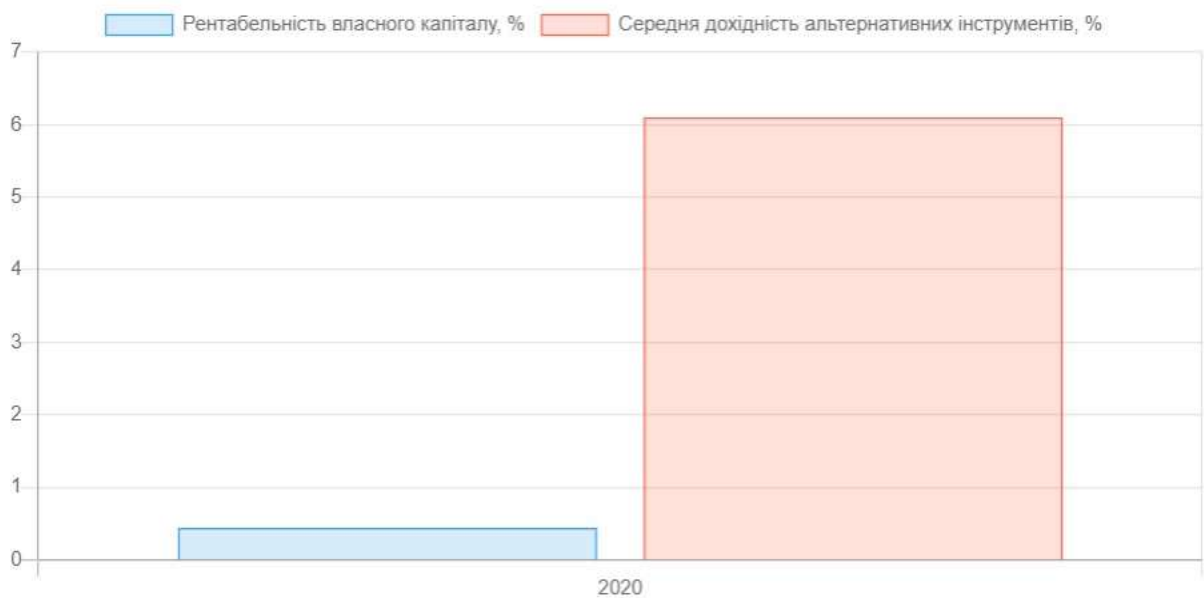
Діаграма наявно вказує на той факт, що відбувається збільшення чистого доходу від реалізації товарів та послуг на 8,5%, що вказує на високу конкурентоспроможність в динамічному середовищі.

Сума чистого прибутку компанії є додатною (321 тис. грн у 2020 році), що може вказувати на продуману бізнес-модель. Хоча для кращого розуміння здатності менеджменту досягати поставлених цілей слід розглянути показники рентабельності.[35]



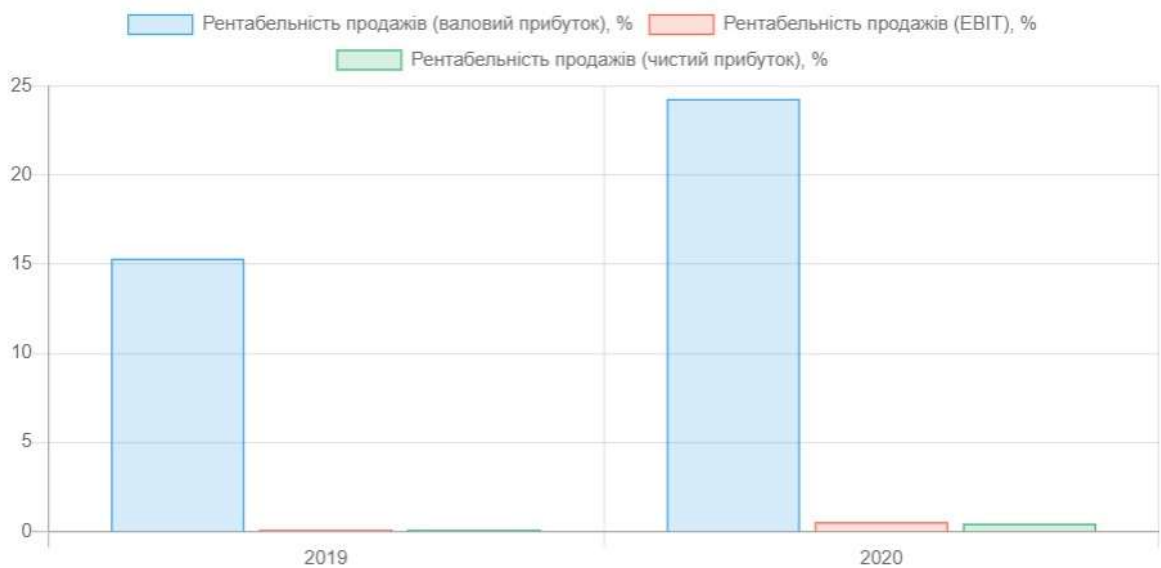
Діаграма 2.8. Співставлення рентабельності активів «ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ФІРМА «ГАРМАШ» з інфляцією в Україні у 2020 р., % [33]

Аналіз співставлення рентабельності активів показує, що рентабельність активів у 2020р. нижча інфляції, що свідчить про реальне знецінення вартості наявних у компанії активів.



Діаграма 2.9. Співставлення рентабельності власного капіталу «ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ФІРМА «ГАРМАШ» з дохідністю альтернативних інструментів у 2020 р., % [34]

Для визначення привабливості компанії як об'єкту інвестування доцільно співставити рентабельність власного капіталу та рентабельність альтернативних напрямків вкладення капіталу власниками. Для простоти розрахунку використовуються дані Національного банку України щодо середньої доходності депозитів за 2020р. Таким чином, перевищення дохідністю за альтернативним інструментом рентабельності власного капіталу вказує, що спостерігається значний недоотриманий прибуток, що міг би бути згенерований у випадку продажу частки компанії та спрямування вивільнених коштів на фінансовий ринок.[35]



Діаграма 2.10. Динаміка показників рентабельності продажів ПП «ФІРМА «ГАРМАШ» у 2019-2020 рр., %[35]

Показник валової рентабельності демонструє додатне значення у 2020р. Це вказує на необхідність подальшого пошуку можливостей для збільшення обсягу продажів товарів та послуг для максимізації кінцевого фінансового результату.

## Висновки до розділу 2

В даний час в тваринницькій галузі України склалася непроста ситуація, що повпливала на зміни в структурі ринку м'яса свіжого і субпродуктів. У 2018 і 2019 роках спостерігається значне зниження поголів'я свиней - на 8,4% і 1,4% відповідно. Хоча в 2019 році спостерігається зростання доходів населення, все ж бачимо збільшення споживання більш дешевої продукції – риби та курятини. Також, спостерігається зниження виробництва яловичини, що в першу чергу пов'язано з тривалими термінами окупності проектів по вирощуванню м'ясних порід великої рогатої худоби. У порівнянні з 2018 роком, на початку 2019 року чисельність великої рогатої худоби була на 5,4% менше і склала 3,3 млн голів.

За останні роки істотно змінилася структура виробництва м'яса в Україні за його видами. Помітно, що відбулося збільшення поголів'я курей, зате поголів'я свиней, великої рогатої худоби та інших тварин зменшили свою частку в структурі ринку м'яса свіжого і субпродуктів України. М'ясо свіже входить до споживчого кошика українців. Індекс споживчих цін на м'ясо і м'ясопродукти починаючи з 2017 року падає (за оцінкою до попереднього року - це означає, що ціни на м'ясо зростають, але з меншими темпами), його динаміка збігається з динамікою індексу інфляції за останні два роки.

Частка вітчизняного м'яса і субпродуктів становить практично 100% обсягу ринку, так як основна частина сировини для виготовлення даної продукції вирощується в Україні. ТОП-5 найбільших виробників м'яса в Україні загалом займають більше 60% ринку. Ці ж компанії займають 97% українського експорту м'яса.

На сьогодні з усіх галузей тваринницького комплексу позитивну динаміку за останні роки демонструє птахівництво. Ця галузь є найбільш прибутковою. З огляду на низьку купівельну спроможність населення України, це м'ясо, особливо, курятина переважає в споживанні найбільше. Ситуація на ринку м'ясо-ковбасних виробів України залишається

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		57

напруженою через різке зниження купівельної спроможності населення. Ринок м'ясо-ковбасних продуктів схильний до сезонних коливань – літній період високих продажів змінює досить довгий спадаючий осінньо-зимовий цикл.

Разом з тим, особливістю також є зміна в поведінці окремих гравців на ринку, що не можна назвати прийнятним. Споживачеві під виглядом класичних сортів ковбас стали пропонувати дешеву продукцію, яка не має з ними нічого спільного, крім назви.

Представником вітчизняного виробника ковбасних виробів є ПП Фірма «Гармаш». Підприємство займає одну з лідируючих позицій в Одеському регіоні серед виробників ковбасних виробів. Основним ринком збуту продукції підприємства є місто Одеса та Одеська область.

В звітному році спостерігається збільшення як виробленої, так і реалізованої продукції як в натуральному, так і у вартісному вираженні, ресурси підприємства використовуються більш ефективно, ніж у попередньому році. В обох роках підприємство отримало прибуток. Фінансовий результат збільшився на 317 тис. грн., а чистий прибуток на 247 тис. грн.. Тобто існують резерви щодо підвищення ефективності виробництва.

Показник валової рентабельності демонструє додатне значення у 2020р. Це вказує на необхідність подальшого пошуку можливостей для збільшення обсягу продажів товарів та послуг для максимізації кінцевого фінансового результату.

					<b>БЕП 31 22 002 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		58

## **ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПП "ФІРМА "ГАРМАШ"" ПРИ УМОВІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ КОНДИЦІЮВАННЯ ТА ВЕНТИЛЯЦІЇ У ТЕХНОЛОГІЧНОМУ ПРОЦЕСІ**

Проведений аналіз господарської та фінансово-економічної діяльності показав, що підприємство має резерви до зростання обсягу виробництва продукції. Конкурендоздатність підприємства на українському та закордонному ринку зростає. Оскільки підприємство використовує власну сировину, то одним з важливіших моментів виробничого процесу є охолодження сировини та готової продукції, та її зберігання.. При зростанні виробництва викликає занепокоєння щодо якості сировини та готової продукції, а також створюються додаткові витрати на зберігання продукції. А враховуючи специфіку товару та термін її зберігання, процес зберігання ускладнюється ще й тим, що потрібно задіяти додаткові площі та додаткове обладнання для підтримання необхідної температури для зберігання, та додаткові витрати на обслуговування нереалізованого товару

Підприємство має компресорний цех, який забезпечує холодом холодильники та всі технологічні цеха заводу. Потужність компресорного цеху 2.2 мл.ккал./год. Ємкість холодильника 320 т, у тому числі дві морозильні камери на 17 т/добу. Використовується аміачна система охолодження у технологічному процесі та при зберіганні готової продукції.

Враховуючи небезпечність аміачної системи охолодження продукції у технологічному процесі, пропонуємо провести модернізацію існуючої системи охолодження на більш економічну та ефективну - використання повітряної системи охолодження. Повітряна система охолодження – система кондиціонування повітря (СКП) – на сьогоднішній день є конкурентною щодо аміачної системи, яка потребує коштовної комплектації та монтажу компресорного цеху.

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		59

Кондиціонування повітря - це створення і автоматична підтримка (регулювання) в закритих приміщеннях всіх або окремих його параметрів (температури, вологості, чистоти, швидкості руху повітря) на певному рівні з метою забезпечення оптимальних метеорологічних умов, найбільш сприятливих для ведення технологічного процесу. Кондиціонування повітря здійснюється комплексом технічних засобів, званим системою кондиціонування повітря. [36]

Застосування повітряної обробки мяса є найбільш простим та ефективним способом консервування, який забезпечує високу ступінь збереження біологічної цінності, органоліптичних показників і технологічних властивостей м'яса і м'ясопродуктів. Система кондиціонування повітря найбільш вигідна у випадку необхідності накопичення сировини, його короткочасне збереження при одночасному визріванні, м'ясо піддають охолодженню. Для організації тривалого зберігання м'ясо заморожують. [37]

Враховуючи той факт, що ПП «Фірма «Гарма»» використовує у технологічному процесі свіже м'ясо з невеликим терміном зберігання, вважаємо впровадження системи повітряного охолодження сировини та готової продукції за новими прогресивними технологіями, буде вигідно та доцільно.

Запропонований захід призведе до економії наступних статей витрат:

- електроенергії (за рахунок більш економічних параметрів споживання електроенергії СКП);

- витрат на воду (як правило, аміачна система потребує водооборотного споживання води ( наявність градирні), питомі витрати якої значно відрізняються від кондиціонера);

- витрат на амортизацію (вартість СКП значно нижча ніж аміачна установка);

- витрат на оплату праці (обслуговування аміачної установки, обслуговуючої 320 тон, потребує мінімум 4 працівника з річним фондом

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		60

робочого часу 1808 годин на відміну від повітряної установки (мінімум 1 працівник на 440 годин на рік);

- на обслуговування обладнання (СКП дешевше в обслуговуванні);

- на додаткові матеріали на функціонування обладнання (економія за рахунок витрат на аміак, мастило та сольовий розчин – розсіл ).

До того ж, можливо отримати додаткові кошти від продажу демонтованого обладнання.

Таким чином, можна знизити витрати підприємства, що є головним чинником зростання прибутку та підвищення конкурентоздатності (прибутковості) підприємства.

Основними контрольними показниками ефективності запропонованих шляхів підвищення конкурентноспроможності продукції ПП «Фірма «Гармаш»» є: зростання прибутку за рахунок запропонованих заходів по зниженню витрат у технологічному процесі; зростання якості продукції, зростання прибутку за рахунок зростання об'єму реалізації продукції.

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		61

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123-126.

2. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 7–21.

3.Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 6 – С. 129-134.

4.Шляга О. В. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75-81

5.Партола А.С. шляхи підвищення прибутковості підприємства//РОЗВИТОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ ОЧИМА МОЛОДІ: ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ - 28 КВІТНЯ 2017 с.680. <http://repository.hneu.edu.ua> > jspui > bitstream

6.Афанасьєв М. В. Економіка підприємства: підручник / М. В. Афанасьєв, О. Б. Плоха. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2013. – 585 с.

7.Мелень О.В. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства / О.В. Мелень, Т.А. Гарібян // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №8. – С. 91 – 94.

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

9. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А.С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		62

інфраструктури. – 2015. – №40. – С. 38 – 41.

10. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами. Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Іванюти С. М. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с.

11. А. В. Гречко, О. М. Мельнікова, ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ // Ефективна економіка № 11, 2017. <http://www.economy.nauka.com.ua> ›

12. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.

13. Блонська В.І. Економіка підприємства: теорія і практикум / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич. – Львів: Магнолія 2012, – 688 с.

14. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

16. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>.

17. Гетьман О.О. Економіка підприємства / О.О. Гетьман. – К.: ЦНЛ, 2011. – 488 с.

18. Ковальчук І.В. Економіка підприємства / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2012. – 679 с.

19. Манів З.О. Економіка підприємства / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К.: Знання, 2013. – 580 с.

20. Пасічник В.Г. Організація виробництва / В.Г. Пасічник. – К.: ЦНЛ, 2013. – 248 с.

21. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 232–238.

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	Лист
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		63

22. Семенов Г.А. Економіка підприємства / Г.А. Семенов. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 324 с.
23. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг / А.В. Шлійко. – К.: ЦНЛ, 2012. – 376 с.
24. Говдя Д. «Рынок мяса: последствия кризиса» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://biz.liga.net/interview/EI080044.html>
25. Полтарацкая А. Украинский рынок мяса и колбасы [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/ukrainskiy-rynok-myasa-i-kolbasy-analiz.html>
26. Лопанчук А.А. Перспективи розвитку м'ясного скотарства в сільськогосподарських підприємствах. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/06okt2014/18.pdf>
27. ПП Фірма «Гармаш» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ua-region.com.ua/25036281>
28. Ринок м'яса ВРХ в Україні: проблеми і перспективи [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/5253-rynok-miasa-vrkh-v-ukraini-problemy-i-perspektyvy.html>
29. «Современное состояние и перспективы мясного скотоводства Украины» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zapiski.com.ua/>
30. Dalgakiran «М'ясокомбінат «Фірма Гармаш». URL: <https://dalgakiran.ua> /uk/projects/stabilne-ta-yakisne-energo-postachannya-myasokombinatu-firma-garmash (дата звернення: 02.04.2021).
31. Україна у цифрах 2020. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. за ред. О.А. Вишневська. Київ, 2020. 45с.
32. Статистичний щорічник України за 2019 р. / За ред. О.Г.Осауленка. – Державна служба статистики України. – К., 2020. – 527 с.

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		64

33. Інфляція - URL:

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is\\_c/arh\\_isc/arh\\_iscgr10\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is_c/arh_isc/arh_iscgr10_u.html)

34. Дані дохідності альтернативних інструментів - URL:

[https://bank.gov.ua/files/4-Financial\\_markets.xlsx](https://bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xlsx)

35. Звітність підприємства - URL: <https://data.gov.ua/dataset>

36. Кондиціонування повітря. Studlife:

<https://studfile.net/preview/9732756/page:21/>

37. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА:

<https://epo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/5104/1/Чекан%20М.О.%20ПЗ.pdf>

					<b>БЕП 31 21 000 КРБ</b>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		65

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВСП «ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ  
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

Відділення економічне

Кафедра Економіки

Освітньо - професійна програма «Економіка»

Спеціальність 051 «Економіка»

Форма навчання денна

**ДОДАТКИ  
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

на тему:

**«Підвищення прибутковості ПП "Фірма "Гармаш"" при умові  
застосування системи кондиціонування та вентиляції у технологічному  
процесі»**

*на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*

Студент \_\_\_\_\_ (Яременко П.В.)

Керівник \_\_\_\_\_ (Коробкіна О.В.)

ОДЕСА 2022

## Бухгалтерська звітність за 2019-2020 рр.

### ПП «Фірма «Гармаш»»

#### Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Активи

Назва показника	Код	2020	2019
Нематеріальні активи	1000	31	0
первісна вартість	1001	36	0
накопичена амортизація	1002	5	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2974	4664
Основні засоби	1010	33060	32188
первісна вартість	1011	76114	71608
знос	1012	43054	39420
<b>I.Всього необоротних активів</b>	1095	36065	36852
Запаси	1100	13605	9702
Виробничі запаси	1101	11968	9475
Готова продукція	1103	1637	227
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13079	14004
з бюджетом	1135	405	231
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9	3780
Гроші та їх еквіваленти	1165	124	226
Готівка	1166	8	0
Рахунки в банках	1167	116	0
Інші оборотні активи	1190	42497	11
<b>II.Всього оборотних активів</b>	1195	69719	27954
<b>БАЛАНС</b>	1300	105784	64806

## Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви

Назва показника	Код	2020	2019
Зареєстрований (пайовий капітал)	1400	160000	160000
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8667	-8988
Неоплачений капітал	1425	64901	91101
<b>I.Всього власного капіталу</b>	<b>1495</b>	<b>86432</b>	<b>59911</b>
<b>II.Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень</b>	<b>1595</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Короткострокові кредити банків	1600	11992	1972
товари, роботи, послуги	1615	6422	1463
розрахунками з бюджетом	1620	461	816
у тому числі з податку на прибуток	1621	6	0
розрахунками зі страхування	1625	89	213
розрахунками з оплати праці	1630	157	431
Інші поточні зобов'язання	1690	231	0
<b>III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень</b>	<b>1695</b>	<b>19352</b>	<b>4895</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1900</b>	<b>105784</b>	<b>64806</b>

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Назва показника	Код	2020	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	75277	69381
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	57018	58766
<b>Валовий: прибуток</b>	2090	18259	10615
Інші операційні доходи	2120	771	5
Адміністративні витрати	2130	10235	2128
Витрати на збут	2150	6893	7216
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток</b>	2190	1902	1276
Фінансові витрати	2250	1511	1202
<b>Фінансовий результат до оподаткування: прибуток</b>	2290	391	74
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	70	0
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	2350	321	74
<b>Чистий фінансовий результат: збиток</b>	2355	0	0
Назва показника	Код	2020	2019
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	2465	321	74
<b>Операційні витрати</b>			
Назва показника	Код	2020	2019
Матеріальні затрати	2500	52084	54723
Витрати на оплату праці	2505	9167	8027
Відрахування на соціальні заходи	2510	2542	1798
Амортизація	2515	3640	2823
Інші операційні витрати	2520	6713	739
<b>Разом</b>	2550	74146	68110
<b>Інші дані</b>			
Чистий прибуток (збиток) на 1 просту акцію	2610		0
			0