

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра економіки промисловості
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: *«Фактори та резерви зростання прибутку та рентабельності на ПрАТ «Домінік»*

ШИФР КРБ.ЕП.1.584Н-03.І.1.5

Здобувачки _____ Дьоміної М.П.

Керівник _____ д. е. н., проф. Павлов О.І.

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від «12» червня 2024 р., протокол №15.

Завідувач кафедри економіки промисловості _____ Олександр ПАВЛОВ
(підпис)

Одеса – 2024 рік

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ННІ прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра економіки промисловості
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри
економіки промисловості

« ___ » _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧКИ

Дьоміної Марії Павлівни

1. Тема роботи: «Фактори та резерви зростання прибутку та рентабельності на ПрАТ «Домінік»
Затверджена наказом від 09 жовтня 2023 р. наказ № 584Н-03
2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 03 червня 2024 р.
3. Вихідні дані до роботи: фінансова звітність підприємства за два роки; техніко-економічна характеристика підприємства, дані з інтернет-мережі наукові статті та інші публікації відповідно до теми дослідження
4. Перелік питань, які потрібно розробити: теоретичні аспекти дослідження прибутку та рентабельності підприємства; аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ПрАТ «Домінік»; розробка заходу по підвищенню прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік»
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових (креслень): таблиць – 5, рисунків – 4.
6. Дата видачі завдання 10 жовтня 2023 р.

Керівник _____ д. е. н., проф. Павлов О.І.

Завдання прийняла до виконання _____ Дьоміна М.П.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1. Робота з літературними джерелами та розробка теоретичного розділу випускної роботи	10.10.23-25.12.23	виконано
2. Аналіз ринкового середовища підприємства	26.12.23-11.02.24	виконано
3. Техніко-економічна характеристика підприємства та економічний аналіз відповідно до теми випускної роботи	12.02.24-15.04.24	виконано
4. Розробка заходу по підвищенню прибутковості роботи підприємства	16.04.24-25.05.24	виконано
5. Оформлення випускної роботи	26.05.24-03.06.24	виконано

Здобувачка-дипломниця _____ Дьоміна М.П.

Керівник роботи _____ д. е. н., проф. Павлов О.І.

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

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

Здобувачка Дьоміна М.П. _____

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

КРБ містить 115 сторінок, 28 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел з 72 найменувань, 1 додаток.

Метою роботи є роботи є дослідження теоретико-методичних, організаційних та практичних засад зростання прибутку та рентабельності ПрАТ «Домінік».

Завданнями роботи передбачено: узагальнити теоретичні та методичні підходи до визначення категорії «прибуток» та «рентабельність», визначити рівень прибутковості діяльності підприємства та охарактеризувати фактори та резерви її зростання; проаналізувати сучасний стан ринку кондитерських виробів; оцінити загальну ефективність діяльності та її прибутковість на ПрАТ «Домінік»; визначити шляхи та напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження – процеси зростання прибутку та рентабельності діяльності ПрАТ «Домінік».

Предметом дослідження є теоретико-методичні, організаційні та практичні основи підвищення прибутковості ПрАТ «Домінік».

За результатами виконаної роботи сформульовані висновки та рекомендації щодо підвищення прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік».

Одержані результати можуть бути використані на підприємстві як заходи щодо вдосконалення його роботи.

Рік виконання роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

THE SUMMARY

at the bachelor's work

The BW contains 115 pages, 28 tables, 6 figures, a list of sources used from 72 titles, 1 application.

The purpose of the research is to study the theoretical and methodical, organizational and practical principles growth of profit and profitability of PJSC «Dominik».

The tasks of the work include: generalizing theoretical approaches to the definition of the «profit» and «profitability» categories, determining the level of profitability of the enterprise and characterizing the factors and reserves of its growth; analyze the current state of the confectionery market; to assess the overall efficiency of activity and its profitability at PJSC «Dominik»; determine the ways and directions of increasing the profitability of the enterprise.

The object of research is the processes growth of profit and profitability of PJSC «Dominik».

The subject of research is the theoretical and methodical, organizational and practical foundations of increasing the profitability of PJSC «Dominik».

According to the results of the work, the conclusions and recommendations for increasing the profitability of PJSC «Dominik» were formulated.

The results can be used in the company as measures to improve its work.

Year of work performance 2024.

Year of work protection 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Сутність, функції та роль прибутку в сучасних умовах господарювання	10
1.2. Формування, розподіл та використання прибутку підприємства	16
1.3. Методика оцінки прибутковості діяльності підприємства	24
1.4. Фактори та резерви зростання прибутку і рентабельності на підприємстві	32
Висновки до розділу 1	41
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРАТ «ДОМІНІК»	43
2.1. Сучасний стан ринку кондитерської продукції України	43
2.2. Техніко-економічна характеристика ПрАТ «Домінік»	52
2.3. Аналіз прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік»	57
Висновки до розділу 2	84
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДУ ПО ПІДВИЩЕННЮ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ДОМІНІК»	87
3.1. Обґрунтування проєкту впровадження інноваційної продукції на ПрАТ «Домінік»	87
3.2. Оцінка ефективності проєкту впровадження інноваційної продукції на ПрАТ «Домінік»	91
3.3. Оцінка впливу заходу на показники діяльності ПрАТ «Домінік»	99
Висновки до розділу 3	102
ВИСНОВКИ	104
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	109
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. На жаль, в сучасних умовах забезпечення належної прибутковості діяльності та її підвищення підприємствами України є складним питанням. Так, за даними Державної служби статистики України частка збиткових підприємств у доковідний та довоєнний періоди становила 26–27% в цілому по Україні (2015–2019 роки) та 27–28% по виробництву харчових продуктів, в той час, як в 2022 році відсоток збиткових підприємств склав вже 33,9% в цілому по економіці та 32,5% по харчовій промисловості. Очевидно, що такий стан справ значно ускладнює, а часто унеможлиблює розвиток вітчизняних підприємств.

Прибуток одночасно є метою, результатом і стимулом діяльності підприємства. Можливість отримання прибутку спонукає керівників 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 здійснює свій внесок в економічний розвиток суспільства, сприяє створенню і збільшенню суспільного багатства і зростанню добробуту населення, тому дана тема є надзвичайно актуальною і потребує подальшого дослідження.

Прибуток приводить у рух всі виробничі фактори – капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності – для створення продукту, його наступної реалізації і отримання прибутку.

Серед економічних показників прибуток є основною результируючою характеристикою його діяльності, а рентабельність – показником ефективності такої роботи. В умовах значних обмежень в можливості

залучення зовнішніх джерел фінансування діяльності підприємств прибуток виступає базовим та в більшості випадків єдиним джерелом фінансових ресурсів та основою розвитку організації, відтворення виробничих ресурсів, впровадження принципів гуманізму, реалізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Значимість прибутку, проблеми теоретичного та практичного дослідження факторів його підвищення та реалізації виявлених резервів є сьогодні виключно актуальними для вітчизняних підприємств, що і визначило вибір теми роботи та її виконання.

Об'єктом дослідження є оцінка прибутку та рентабельності діяльності ПрАТ «Домінік».

Предметом дослідження в роботі є теоретико-методичні, організаційні та практичні основи підвищення прибутковості ПрАТ «Домінік».

Метою роботи є дослідження теоретико-методичних, організаційних та практичних засад зростання прибутку та рентабельності ПрАТ «Домінік».

Для досягнення поставленої мети дослідження було необхідно вирішити такі **завдання**:

- узагальнити теоретичні та методичні підходи до визначення категорії «прибуток» та «рентабельність»;
- визначити рівень прибутковості діяльності підприємства та охарактеризувати фактори та резерви її зростання;
- проаналізувати сучасний стан ринку кондитерських виробів;
- оцінити загальну ефективність діяльності та її прибутковість на ПрАТ «Домінік»;
- визначити шляхи та напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Методологічною основою роботи є положення економічної теорії, методи наукового пізнання та фінансового аналізу щодо визначення стану та рівня прибутковості. Зокрема, в процесі виконання поставлених завдань використовувалися: абстрактно-логічний метод – при з'ясуванні економічної природи прибутку та рентабельності, їх теоретичної сутності, особливостей

формування, розподілу та використання прибутку; методи порівняння, аналізу і синтезу – при дослідженні стану зовнішнього середовища підприємства; статистичний метод – для визначення стану та факторів впливу на формування прибутку підприємства, експериментального та моделювання економічних процесів – під час оцінки ефективності впровадження заходу по підвищенню прибутковості підприємства.

Інформаційною базою роботи є законодавчі та нормативні акти Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, у тому числі Міністерства фінансів України, дані Державної служби статистики України, результати теоретичних та практичних розробок вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали мережі Інтернет, дані річної фінансової звітності ПрАТ «Домінік» за останні два роки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність, функції та роль прибутку в сучасних умовах господарювання

Прибуток є однією з найбільш простих і одночасно складних категорій ринкової економіки. Його простота визначається тим, що він є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємців в сучасній економіці. В той же час його складність визначається різноманітністю сутнісних сторін, які він відображує, багатогранністю обличь, в яких він виступає та роллю, яку він відіграє у розвитку ринкової економіки.

У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних точок зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю. Більш повний аналіз визначень прибутку наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення категорії «прибуток»

Автор (джерело)	Визначення
П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати
Господарський кодекс України	Прибуток суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань
А. Турило	Прибуток є грошовим вираженням основної частини грошових накопичень, які були створені підприємствами, що мають різні форми власності
С. Мочерний	Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення

Продовження таблиці 1.1

В. Коденко	Прибуток – це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили.
Г. Кірейцев	Прибуток визначається як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
М. Огійчук	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Г. Швиданенко	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
С. Харів	Прибуток – це частина коштів, що надійшла на підприємство в результаті реалізації продукції за вирахуванням податкових платежів та інших витрат, що виникли під час виробництва та реалізації продукції
С. Покропивний	Прибуток – це частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства
А. Поддєрьогін	Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу
К. Васьківська, О. Сич	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
В. Борнос	Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється під час процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили що були використані
І. Бланк	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
С. Голів	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
О. Філімоненков	Прибуток – це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарюючих суб'єктів. Він характеризує дохідність підприємства від проведення відповідних заходів, окупленість вкладених витрат і використаного майна в результаті проведення заходів
С. Кузнецова	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування
Г. Савицька	Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства
Є. Ткаченко	Прибуток – це частина коштів, що надійшла на підприємство в результаті реалізації продукції за вирахуванням податкових платежів та інших витрат, що виникли під час виробництва та реалізації продукції
І. Бойчик	Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Продовження таблиці 1.1

О. Висока	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
О. Гетьман, В. Шаповал	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
О. Ширягіна	Прибуток – це форма комплексного доходу, яка забезпечує процес управління фінансами підприємства та яка утворилася за результатами застосування капіталу у різних сферах діяльності

Джерело: складено автором на основі [1–24].

Незважаючи на певні розбіжності у підходах до визначення змісту та ролі прибутку в діяльності підприємств, можна резюмувати наступні твердження:

- прибуток – це форма доходу підприємця, який здійснює певний вид діяльності;
- прибуток – це основний фінансовий результат умілого та успішного здійснення бізнесу, в який підприємець вкладає свій капітал;
- прибуток – це частина доходу, яка «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності, тобто це різниця між сукупними доходами і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності;
- прибуток – це показник, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяги і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості:
- прибуток – це, в певній мірі, плата за ризик здійснення підприємницької діяльності;
- прибуток – це джерело забезпечення внутрігосподарських потреб підприємства та формування бюджетних та позабюджетних фондів.

Зміст прибутку розкривається через функції, які він виконую, в сучасних умовах.

Дослідження підходів науковців до функцій прибутку, дозволяє зробити висновок, що домінуючою є позиція, що прибуток виконує оціночну (облікову), стимулюючу, розподільчу та соціальну функції. Так, Л. Вороніна,

притримується думки, що прибуток виконує три функції, а саме: відтворювальну, стимулюючу та узагальнюючу, як оціночного показника діяльності підприємства [25, с. 203]. О. Кривицькою доводить доцільність уточнення функцій прибутку, де поряд з оціночною функцією і функцією економічного стимулювання виокремлено функцію економічної цінності, оскільки прибуток відображає економічні відносини, завдяки яким потреби й інтереси людини або групи людей переносяться на речі, предмети, інтелектуальні надбання та мають вартісну оцінку [26, с. 284].

Сутність оціночної функції полягає в тому, що прибуток є основним показником та критерієм ефективності діяльності суб'єктів господарювання [27, с. 385]. Рівень прибутку підприємства в порівнянні з середньо галузевим характеризує ступінь вміння підприємства і його колективу успішно здійснювати господарюючу діяльність в умовах ринкової економіки. В той же час прибуток не є універсальним показником роботи підприємства, оскільки його величина в багатьох випадках визначається факторами, що не залежать від діяльності самого підприємства (валютні коливання, зміна ставок оподаткування, структурні зрушення в економіці, адміністративне регулювання економічних процесів та інше). Значний вплив зовнішніх факторів на розмір та динаміку прибутку окремих підприємств ілюструють сучасні вітчизняні реалії: через війну загальний чистий прибуток вітчизняних підприємств в 2022 році склав -276,3 млрд грн (збитки), в той час, як в довоєнному 2021 році він складав 885,3 млрд грн [28]. Одним із основних факторів належного виконання прибутком цієї функції є: формування повної та достовірної інформації про здійсненні у звітному періоді операції; встановлення в ході здійснення контрольних дій законності та доцільності операцій з формування прибутку, раціональності використання майна власників [29, с. 87]. Багатофакторність економічної категорії прибутку викликає необхідність використовувати поряд з прибутком інші показники ефективності діяльності (рентабельність, продуктивність праці, швидкість обороту коштів тощо).

Стимулююча функція ґрунтується на тому, що прибуток як результат діяльності, слугує стимулом для управлінського персоналу та працівників підприємства здійснювати свою діяльність з найвищою ефективністю, що дозволить забезпечити стабільне отримання винагороди за вкладену працю та (або) прийняти участь у розподілі отриманого прибутку [30]. Чим вищий рівень генерування прибутку підприємства в процесі його господарської діяльності, тим менше його потреба в залученні зовнішніх джерел фінансування в цілому та кращі умови залучення такого фінансування, а також вищий рівень самофінансування його розвитку, забезпечення реалізації стратегічних цілей цього розвитку, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому прибуток є постійно відтворювальним джерелом [31, с. 314]. Реалізація стимулюючої функції передбачає вибір та затвердження таких напрямів розподілу прибутку, які б забезпечували можливість створення та подальшого використання фонду споживання за напрямом матеріальне стимулювання працюючих в оптимальній пропорції з фондом накопичення [32, с. 191].

Певним чином похідною функцією (до стимулюючої), а тому такою, яка не завжди явним чином та окремо виділяється, є захисна функція. В цьому контексті варто відзначити, що прибуток підприємства є основним механізмом, що захищає підприємство від банкрутства, оскільки за рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена доля високоліквідних активів, відновлена платоспроможність, підвищена доля власного капіталу при відповідному зниженні обсягу позикових засобів, підвищена фінансова стійкість підприємства, сформовані відповідні резервні фонди [33, с. 312].

Розподільча (бюджетоутворююча) функція реалізується шляхом використання прибутку в якості джерела формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів починаючи з державного бюджету, через розподіл прибутку у вигляді податку на прибуток, закінчуючи бюджетом окремого структурного підрозділу підприємства. Для реалізації цієї функції обліковий

персонал суб'єкта господарювання покликаний забезпечити належний облік за напрямами використання прибутку та контроль за фактичним використанням прибутку [34, с. 296].

Дуляба Н. та Корнілов С. виділяють також функцію оцінки вартості підприємства [35, с. 140]. Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини прибутку, отриманого підприємством. Чим вище сума та рівень капіталізації прибутку, отриманого підприємством, тим більше зростає вартість його активів, а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому.

Розглядаючи функції прибутку з позиції їх реалізації для досягнення економічного розвитку суб'єктів господарювання, доцільним є виділення соціальної функції, яка передбачає виконання підприємством програм соціального захисту працюючих та суспільства в цілому [36, с. 104]. Основне завдання управління прибутком в рамках виконання соціальної функції полягає в гармонізації інтересів власників, держави, найманого персоналу та населення в цілому щодо розподілу прибутку та визначення пріоритетних напрямів його використання.

Наведені характеристики та функції визначають центральне місце і багатогранну роль прибутку у розвитку ринкової економіки.

Перш за все в отриманні максимального прибутку зацікавлені самі підприємства: прибуток гарантує підприємцям дохід на вкладені капітали та одночасно з цим є джерелом фінансових витрат, пов'язаних з розвитком виробництва та соціальної сфери.

Зацікавлена в прибутку і держава, так як він значною мірою вилучається до бюджету для фінансування загальнодержавних витраті

Підвищений інтерес до прибутку підприємств у комерційних банків, різноманітних фінансових інститутів, акціонерів та інших держателів цінних паперів. Зі зростанням прибутку оживлюється фінансовий ринок і

збільшується його роль у перерозподілі капіталів, в підвищенні ефективності їхнього використання.

Все це засвідчує велике суспільне значення прибутку, яке визначає його велику роль у розвитку ринкової економіки як на мікро-, так й на макрорівні.

Але слід зазначити той факт, що сума прибутку не показує рівень ефективності роботи підприємства. Для цього використовують його відносні показники, які виражається в відсотках і називається рентабельністю.

Показники рентабельності є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємства. Всі вони показують, скільки одиниць прибутку (чистого, операційного, оподаткованого тощо) отримують на одиницю реалізованої продукції (активів, виробничих фондів, власного капіталу тощо). Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу [37, с. 262].

1.2. Формування, розподіл та використання прибутку підприємства

Формування прибутку підприємства здійснюється у процесі операційної і фінансово-інвестиційної діяльності [15, с. 312].

Схема формування прибутку (збитку) підприємства наведена на рис. 1.1

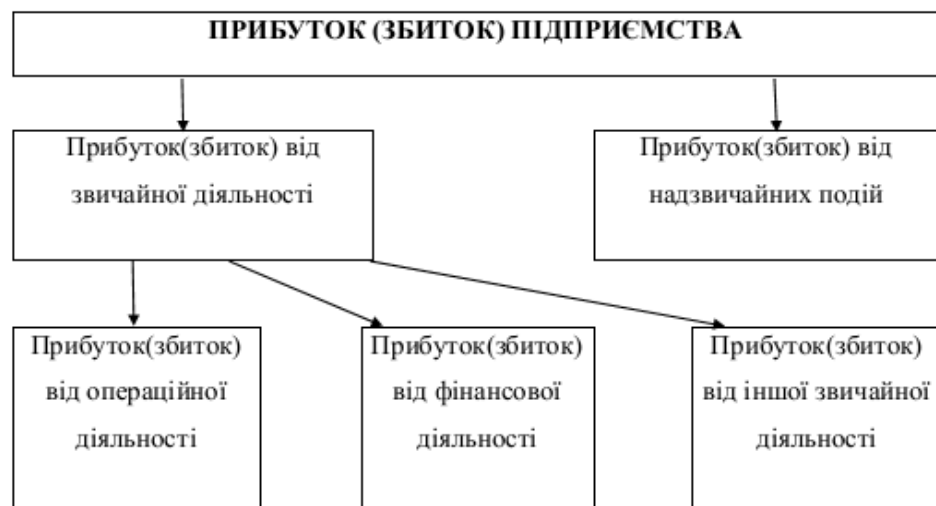


Рис 1.1. Схема формування прибутку (збитку) підприємств [15].

Так, формування прибутку підприємства являє собою безперервний процес, що містить у собі комплекс відповідних дій стосовно забезпечення взаємоузгодженості між доходами та витратами підприємства задля одержання позитивного сальдо за рахунок використання різноманітних технологій та ресурсів та застосування методів, способів і прийомів управління ними [38, с. 111].

Беручи до уваги зазначене, К. Проскура стверджує, що формування прибутку підприємства перебуває в залежності від технологічного та виробничого процесів на підприємстві, зокрема від норм технологічного процесу, тривалості циклу операцій і специфіки виробництва продукції [40, с. 117].

Р. Скалюк зазначає, що ключовими факторами формування прибутку підприємства виступають: обсяг виробництва продукції; ціна сировини, матеріалів; ціна реалізованої продукції; рівень та структура витрат [41, с. 88].

В свою чергу І. Ганечко, Г. Ситник та В. Андрієць наголошують на доцільності виділення наступних факторів формування прибутку [42, с. 112–113]:

- фактори, які визначають інвестиційні можливості підприємства (етап життєвого циклу підприємства, рівень готовності інвестиційних проектів, рівень впливу на реалізацію інвестиційного проекту);

- фактори, які визначають здатність підприємства формувати капітал з альтернативних джерел (рівень власних фінансових ресурсів, можливість залучення додаткового акціонерного капіталу, можливість залучення додаткового позикового капіталу, рівень доступності позикового капіталу на ринку, складність процесу залучення позикового капіталу);

- фактори, які визначають об'єктивні фінансові обмеження підприємства (ступінь оподаткування дивідендів, ступінь оподаткування майна, рівень ефекту фінансового левериджу, рівень рентабельності власного капіталу, розмір одержаного прибутку);

– фактори, до яких доцільно віднести стан циклу кон'юнктури, стан дивідендних виплат, рівень платоспроможності, стан контролю фінансової діяльності.

У ринкових умовах формування чистого прибутку підприємства відбувається на таких етапах [43, с. 48]:

– етап формування валового прибутку чи збитку (визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції);

– етап формування фінансового результату від операційної діяльності (визначається як сума валового прибутку та інших операційних доходів за мінусом адміністративних, збутових та інших операційних витрат);

– етап формування фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (визначається як сума фінансового результату від операційної діяльності, доходів від участі у капіталі, інших фінансових доходів та інших доходів за мінусом витрат від участі у капіталі, інших фінансових витрат та інших витрат);

– етап формування фінансового результату від звичайної діяльності (визначається як різниця між фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування та податком на прибуток);

– етап формування чистого прибутку чи збитку (визначається як сума фінансового результату від звичайної діяльності та надзвичайних витрат за мінусом надзвичайних видатків та податку на прибуток від надзвичайної діяльності).

Найважливішим питанням управління процесом формування прибутку є планування прибутку та інших фінансових результатів з урахуванням висновків економічного аналізу. Головною метою при плануванні є максимізація доходів, що дозволяє забезпечувати фінансування більшого обсягу потреб підприємства в його розвитку. При цьому важливо виходити з величини чистого прибутку. Завдання максимізації чистого прибутку підприємства тісно пов'язана з оптимізацією величини податків, що

сплачуються у рамках чинного законодавства, запобіганням непродуктивних виплат.

Рівень ефективності використання прибутку підприємства залежить від товарної стратегії підприємства, досягнення якої характеризує встановлення певної стратегічної зони господарювання, тобто ринкової частки, яка здатна забезпечити підприємству перевищення ефекту маржинального прибутку над витратами. Крім цього, О. Зінченко [44, с. 110] стверджує, що основними напрямками використання прибутку (чистого) підприємством є:

- власний розвиток (реконструкція, модернізація, технічне переозброєння виробництва тощо);
- споживання власниками підприємства, а також споживання, спрямоване на збільшення фонду матеріального заохочення та фонду соціального розвитку.

Поряд із цим варто наголосити на тому, що основними особливостями процесу формування і використання прибутку підприємства на сьогодні є [45, с. 99]:

- встановлення значень доходів та витрат відповідно до певних видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної, фінансової чи надзвичайної;
- формування собівартості продукції підприємства за неповними витратами, тобто збутовими витратами, адміністративними витратами чи іншими операційними витратами, які не відносяться до собівартості продукції;
- визначення загальних витрат підприємства, тобто витрат, що відносяться на результати діяльності підприємства до оподаткування за винятком формування фондів економічного стимулювання;
- вибір певного методу ведення обліку окремих об'єктів діяльності підприємства;
- наявність права списувати вартість окремих активів на фінансовий результат у разі недоцільного стану їх експлуатації.

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 усіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Однією з найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і залишається в розпорядженні господарюючих суб'єктів. Економічно обґрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства.

О. Гетьман та В. Шаповал виділяють наступні принципи розподілу прибутку [23, с. 311–312]:

– прибуток, одержуваний підприємством в результаті виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як суб'єктом господарювання;

– прибуток для держави надходить до відповідних бюджетів у вигляді податків і зборів, ставки яких не можуть бути довільно змінені. Склад і ставки податків, порядок їх обчислення і внесків до бюджету встановлюються законодавчо;

– величина прибутку підприємства, що залишився в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні обсягу виробництва і поліпшення результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності;

– прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, в першу чергу спрямовується на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток.

На підприємстві розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших

обов'язкових платежів. З нього стягуються санкції, що сплачуються до бюджету і деякі позабюджетні фонди [46, с. 55].

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується ним самостійно і направляється на подальший розвиток підприємницької діяльності. Ніякі органи, в тому числі держава, не мають права втручатися в процес використання чистого прибутку підприємства. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрямки власного прибутку. Розвиток конкуренції викликає необхідність розширення виробництва, його вдосконалення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудових колективів. Відповідно до цього в міру надходження чистий прибуток підприємства направляється на фінансування НДДКР, а також робіт зі створення, освоєння і впровадження нової техніки, на вдосконалення технології та організації виробництва; на модернізацію обладнання; поліпшення якості продукції; технічне переозброєння, реконструкцію діючого виробництва [23, с. 315].

Чистий прибуток є джерелом відтворення власних оборотних коштів [15, с. 401]. Крім того, він направляється на сплату відсотків за кредитами, отриманими на поповнення нестачі власних оборотних коштів, на придбання основних засобів, а також сплату відсотків по прострочених і відстрочених кредитах.

Поряд з фінансування виробничого розвитку прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, спрямовується на задоволення споживчих і соціальних потреб. Так, з цього прибутку виплачуються одноразові заохочення та допомоги, які виходять на пенсію, а також надбавки до пенсій, виробляються витрати з оплати додаткових відпусток понад встановлену законом тривалості, оплачуються витрати на безкоштовне харчування або харчування за пільговими цінами.

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, служить не тільки джерелом фінансування виробничого і соціального розвитку, а також

матеріального заохочення, але і використовується у випадках порушення підприємством чинного законодавства для сплати різних штрафів і санкцій.

Так, з чистого прибутку сплачуються штрафи при недотриманні вимог щодо охорони навколишнього середовища від забруднення, санітарних норм і правил, при завищенні регульованих цін на продукцію. З чистого прибутку стягується незаконно отриманий підприємством прибуток. У випадках приховування прибутку від оподаткування або внесків до позабюджетних фондів також стягуються штрафні санкції, джерелом сплати яких є чистий прибуток [15, с. 404].

Розподіл чистого прибутку відображає процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробництва та розвитку соціальної сфери. У сучасних умовах господарювання держава не встановлює яких-небудь нормативів розподілу прибутку, але через порядок надання податкових пільг стимулює напрямок прибутку на капітальні вкладення виробничого та невиробничого характеру, на благодійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, витрат з утримання об'єктів і закладів соціальної сфери та інше. Законодавчо обмежується розмір резервного фонду підприємств, регулюється порядок формування резерву по сумнівних боргах.

Розмір цього резерву повинен складати не менше 15% статутного капіталу. Щорічно резервний фонд поповнюється за рахунок відрахувань, що становлять не менше 5% прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства [1]. Крім покриття можливих збитків від ділових ризиків фінансовий резерв може бути використаний на додаткові витрати з розширення виробництва і соціального розвитку, розробку та впровадження нової технології, приріст власних оборотних коштів і заповнення їх нестачі, на інші витрати, зумовлені соціально-економічним розвитком колективу.

Резервний фонд формується на випадок непередбачених збоїв у виробничому процесі [47, с. 92]. З розширенням спонсорської діяльності частина чистого прибутку може бути спрямована на благодійні потреби,

надання допомоги театральним колективам, організацію художніх виставок та інші цілі.

Розподіл чистого прибутку – один з напрямів внутрішньофірмового планування, значення якого в умовах ринкової економіки зростає. Порядок розподілу та використання прибутку на підприємстві фіксується в статуті підприємства і визначається положенням, що розробляється відповідними підрозділами економічних служб і затверджується керівним органом підприємства. Відповідно до статуту підприємства можуть складати кошториси витрат, які фінансуються з прибутку, або ж утворювати фонди спеціального призначення: фонди нагромадження (фонд розвитку виробництва або фонд виробничого і науково-технічного розвитку, фонд соціального розвитку) і фонди споживання (фонд матеріального заохочення) [47, с. 93].

Кошторис витрат, які фінансуються з прибутку, включає витрати на розвиток виробництва, соціальні потреби трудового колективу, на матеріальне заохочення працівників і благодійні цілі. До витрат, пов'язаних з розвитком виробництва, належать витрати на науково-дослідні, проектні, конструкторські та технологічні роботи, фінансування розробки і освоєння нових видів продукції і технологічних процесів, витрати щодо вдосконалення технології та організації виробництва, модернізації устаткування, витрати, пов'язані з технічним переозброєнням і реконструкцією діючого виробництва, розширенням підприємств. У цю ж групу витрат включаються витрати з погашення довгострокових позик банків і відсотків за ними. Тут же плануються витрати на проведення природоохоронних заходів та ін. Внески підприємств з прибутку в якості внесків засновників у створення статутного капіталу інших підприємств, кошти, що перераховуються спілкам, асоціаціям, концернам, до складу яких входить підприємство, також вважаються використанням прибутку на розвиток. Розподіл прибутку на соціальні потреби включає витрати по експлуатації соціально-побутових об'єктів, що знаходяться на балансі підприємства, фінансування будівництва об'єктів

невиробничого призначення, організації та розвитку підсобного сільського господарства, проведення оздоровчих, культурно-масових заходів тощо. До витрат на матеріальне заохочення відносяться єдиноразові заохочення за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплата премій за створення, освоєння і впровадження нової техніки, витрати на надання матеріальної допомоги робітникам і службовцям, одноразові допомоги ветеранам праці, які виходять на пенсію, надбавки до пенсій, компенсація працівникам подорожчання вартості харчування в їдальнях, буфетах підприємства у зв'язку з підвищенням цін тощо.

Весь прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, поділяється на дві частини. Перша збільшує майно підприємства і бере участь в процесі накопичення. Друга характеризує частку прибутку, що використовується на споживання [47, с. 94]. При цьому необов'язково весь прибуток, який спрямовується на нагромадження, використовувати повністю. Залишок прибутку, не використаний для збільшення майна, має важливе резервне значення і може бути в наступні роки направлений для покриття можливих збитків, фінансування різних витрат.

1.3. Методика оцінки прибутковості діяльності підприємства

Будь-які управлінські рішення, спрямовані на досягнення цілей підприємства, більшою або меншою мірою спираються на оцінку прибутковості роботи підприємства, адже прибуток є основним джерелом фінансування підприємства. Такі рішення вимагають кількісного виміру рівня прибутковості роботи підприємства, що в свою чергу передбачає використання відповідної системи показників та залучення релевантного методичного інструментарію.

Усі показники прибутковості роботи підприємства можна поділити на дві групи: абсолютні та відносні. Абсолютні показники представляють собою усі види прибутку, які можуть формуватися на підприємствах відповідно до положень чинної нормативної бази.

В залежності від досліджуваних проблем та задоволення відповідних потреб розрізняють наступні види прибутку [2;3;5;9;10;11].

Загальний прибуток – кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що включає в себе фінансові результати від різних видів його діяльності (продаж продукції, послуг, прибуток від звичайної діяльності, надзвичайних подій);

Валовий прибуток – прибуток, розрахований на основі показника вартості реалізованої продукції як різниця між чистим доходом (виручка без ПДВ та акцизів) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток розраховується за формулою:

$$P_{\text{вал}} = VP - З, \quad (1.1)$$

де VP – виручка від реалізації продукції (чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

З – собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг.

Торговельний прибуток – є вираженням у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення торговельної діяльності, і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності

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

Бухгалтерський прибуток характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків (збитків). Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку.

Економічний прибуток являє собою різницею між сумою доходів підприємства, з одного боку, і сумою його поточних витрат, з іншого. При цьому враховуються поточні витрати як внутрішні так і зовнішні. Перші не відбиваються в бухгалтерському обліку та оцінюються по їх альтернативній вартості. Таким чином, економічний прибуток підприємства завжди менший від бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат.

В залежності від характеру діяльності підприємства розрізняють прибуток від звичайної діяльності й прибуток від надзвичайних подій.

Прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від всіх традиційних для даного підприємства видів діяльності й господарських операцій. Він формується на регулярній основі.

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

В залежності від видів господарських операцій підприємства виділяють прибуток від реалізації продукції й прибуток від позареалізаційних операцій.

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

Прибуток від позареалізаційних операцій відбивається у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами й понесеними втратами від цих операцій. Позареалізаційними доходами є штрафи, пені, неустойки за порушення умов договорів; активи, отримані безоплатно, у тому числі за договором дарування; надходження до відшкодування заподіяних організації збитків; прибуток минулих років, виявлена у звітному році; суми кредиторської і депонентської заборгованості, по яких минув термін позовної давності; курсові різниці; сума дооцінки активів (за винятком необоротних активів).

В залежності від видів діяльності підприємства виділяють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток від операційної діяльності являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від інших операцій, що не відносяться до інвестиційної або фінансової діяльності.

Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій по придбанню (спорудженню, виготовленню) і продажу – основних засобів, нематеріальних активів і інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

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

За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють маржинальний, валовий (балансовий) і чистий прибуток підприємства. Під цими термінами звичайно розуміють різні ступені «очистки» отриманих доходів від понесених підприємством у процесі господарської діяльності витрат.

Маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком суми змінних витрат.

Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком всіх операційних витрат, як постійних, так і змінних

Балансовий прибуток характеризує різницю між всією гуною чистого доходу підприємства і всією сумою його поточних витрат, він включає три основні елементи: прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг; прибуток (збиток) від реалізації основних засобів, їхнього вибуття, реалізації іншого майна підприємства; фінансові результати від позареалізаційних операцій.

Чистий прибуток характеризує суму балансового (валового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок (суми податку на прибуток).

За характером інфляційної «очистки» прибутку виділяють номінальний і реальний його види.

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

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

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

Низький і високий прибуток характеризує рівень його формування, що відповідно нижче або вище рівня нормального прибутку.

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

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

За ступенем використання виділяють нерозподілений і розподілений прибуток підприємства.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного (пайового) капіталу та використання на інші потреби. В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал. Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

- асигнована частина має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо);
- неасигнована частина не має конкретного призначення.

У зарубіжних корпораціях часто встановлюються обмеження, які накладаються на суму нерозподіленого прибутку. Такі обмеження тимчасово виділяють певну суму нерозподіленого прибутку, яка б могла бути виплачена у вигляді дивідендів. Коли обмеження знімаються, ця сума може бути виплачена у вигляді дивідендів та використана на інші потреби [48, с. 28]. Одним з найбільш поширених добровільних обмежень є обмеження на нерозподілений прибуток з метою розширення матеріально-технічної бази підприємства.

Розподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку, що на даний момент вже розподілена й не використана в процесі господарської діяльності.

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

Як зазначалося вище прибутковість підприємства вимірюється двома показниками – прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Рентабельність – один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Коефіцієнти рентабельності – система показників, які характеризують здатність підприємства створювати необхідний прибуток в процесі своєї господарської діяльності [49]. Коефіцієнти (показники) рентабельності визначають загальну ефективність

використовуваних активів і вкладеного капіталу. Вони можуть бути розраховані як коефіцієнти і тоді представлені у вигляді десятинного дробу або у вигляді показників рентабельності і тоді представлені у вигляді процентів [51, с. 255]. Показники рентабельності розраховуються на основі Балансу ф.1 та Звіту про фінансові результати підприємства ф.2. В основу розрахунку показників рентабельності можуть бути покладені різні величини прибутку підприємства: валовий (маржинальний) прибуток, операційний прибуток, прибуток до виплати процентів і податку на прибуток (ЕВІТ), прибуток до виплати податку на прибуток (ЕВТ), чистий прибуток. Найчастіше для розрахунку коефіцієнтів рентабельності використовується чистий прибуток або прибуток до виплати процентів і податку на прибуток. Значення цих показників прибутку підприємства можна взяти із таблиці Вертикального (компонентного) аналізу фінансових результатів.

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів): рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; рентабельність акціонерного капіталу; рентабельність продукції, рентабельність продажів [9;11;50;51].

Рентабельність активів (R_a) характеризує ефективність використання всього майна підприємства та обчислюється за формулою:

$$R_a = P_z(\text{ч}) / K_a * 100 \quad (1.2)$$

де $P_z(\text{ч})$ – загальний (чистий) прибуток підприємства за рік;

K_a – середня сума активів за річним балансом.

Обчислюючи цей показник, виходять як із загального (до оподаткування), так і з чистого (після оподаткування) прибутку. Єдиного методичного підходу тут не існує. Тому треба обов'язково зазначити, який саме прибуток взято.

Показник рентабельності сукупних активів може бути дезагредований, якщо підприємство здійснює різні види діяльності. У цьому разі поряд із рентабельністю всіх активів визначається рентабельність за окремими видами діяльності.

Рентабельність капіталу характеризує ефективність використання фінансових ресурсів підприємства:

$$R_k = ПЧ/К*100, \quad (1.3)$$

де Пч – чистий прибуток підприємства;

К – капітал підприємства.

Рентабельність власного капіталу (Рвк) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$R_{vk} = Пч /Кв*100, \quad (1.4)$$

де Кв – власний капітал підприємства;

Величина власного капіталу береться за даними балансу підприємства або його звіт про власний капітал на певну дату.

Рентабельність акціонерного капіталу (Раk) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

$$R_{ak} = Пч /Кст *100 \quad (1.5)$$

де Кст – статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій). Цей показник можна обчислювати також як рентабельність акціонерного капіталу від звичайних акцій. Тоді з прибутку Пч віднімаються фіксовані дивіденди на привілейовані акції, а зі статутного капіталу – номінальну вартість цих акцій.

Рентабельність продукції (Рп) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулою:

$$R_p = Прп /Срп *100 \quad (1.6)$$

де Прп – прибуток від реалізації продукції за певний період;

Срп – повна собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продукції можна обчислювати також як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції. Саме в такому вигляді цей показник використовується в зарубіжній практиці.

У багатоміноменклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції обчислюється також рентабельність окремих її різновидів.

Рентабельність одного виробу (Рi) розраховується за формулою:

$$R_i = (Ц_i - C_i) /C_i *100 \quad (1.7)$$

де C_i , S_i – відповідна ціна й повна собівартість i -го виробу.

В практиці господарювання для оцінки ефективності операційної діяльності широко застосовується також показник рентабельності продажів ($R_{пр}$), який розраховується за наступною формулою:

$$R_{пр} = \text{Прп} / \text{РП} * 100 \quad (1.8)$$

де Прп – прибуток від реалізації продукції або від операційної діяльності за певний період;

РП – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

1.4. Фактори та резерви зростання прибутку і рентабельності на підприємстві

Ефективність роботи підприємства характеризується, перш за все тим, наскільки його діяльність здатна забезпечити одержання прибутку. Чим більше прибуток, що приходить на одиницю спожитих або застосованих засобів, тим ефективніше їх вкладення і, отже, рентабельніше діяльність такого підприємства.

Формування прибутку підприємства характеризується впливом держави через податковий механізм, пільги, що надаються при оподаткуванні, державну цінову політику і ряд інших чинників.

Свідоме і цілеспрямоване прийняття організаційно-технічних і господарсько-управлінських рішень, створення сприятливих умов для реалізації програм збільшення прибутку можливо тільки при визначенні основних факторів та резервів додаткового отримання прибутку і відповідних шляхів їх реалізації.

Керуючим структурам підприємств необхідно чітко уявляти собі, які основні фактори і параметри впливають на кінцевий результат діяльності підприємств.

Фактори можуть впливати на прибутковість підприємства як позитивно, підвищуючи її, так і негативно – зменшуючи її. Причому, в роботах різних

науковців представлення чинників відбувається за схожою моделлю з різним ступенем деталізації. Більшість науковців поділяють чинники прибутковості на зовнішні і внутрішні, за характером їх впливу – на інтенсивні та екстенсивні, на виробничі та невиробничі. Базовою класифікаційною ознакою, з якої починають розподіл всі автори, можна вважати виділення зовнішніх та внутрішніх чинників (рис. 1.2).

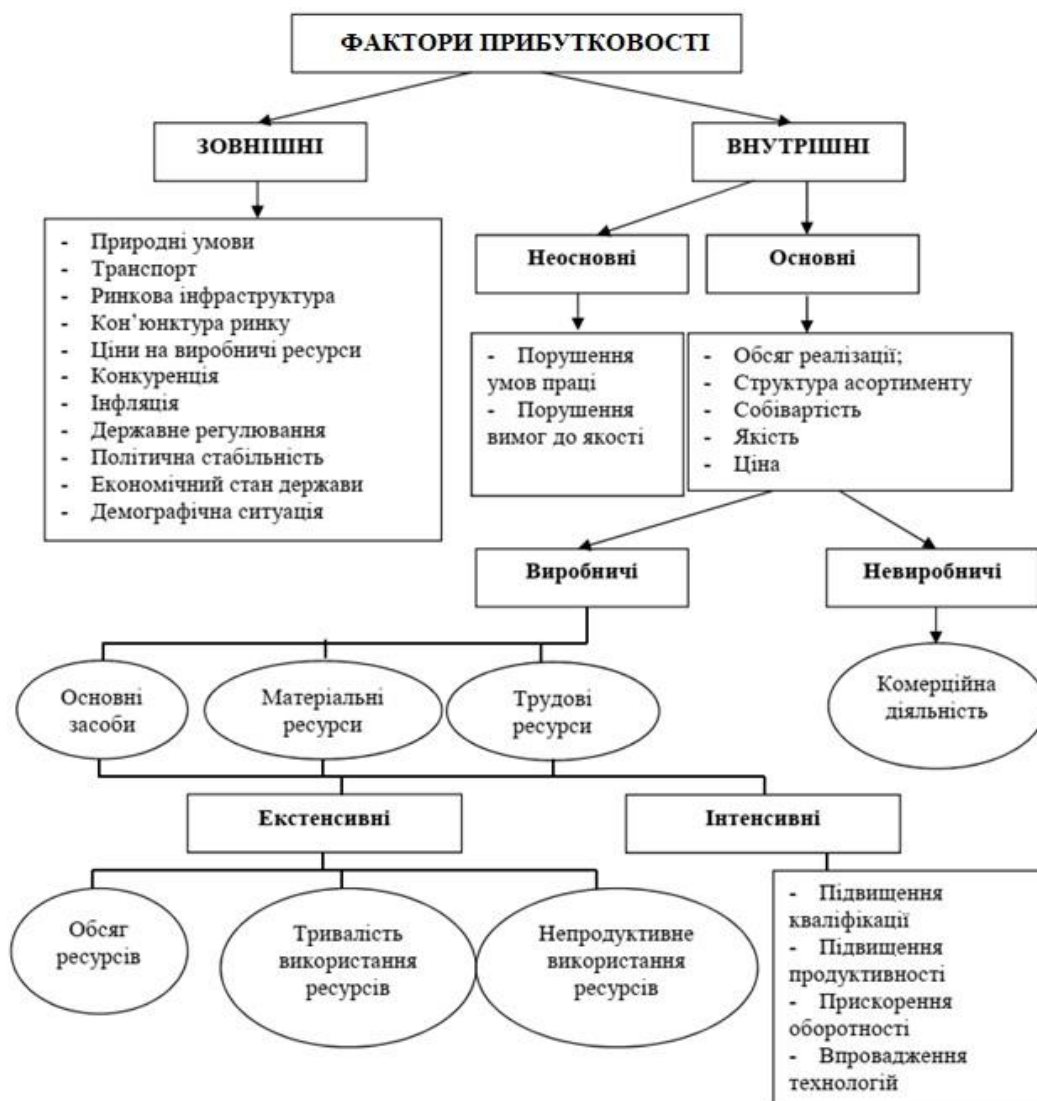


Рис. 1.2. Класифікація факторів прибутковості діяльності підприємств
Джерело: побудовано автором на основі [51;52;53].

До зовнішніх чинників відносять ті, які не залежать від роботи підприємства, а саме: ємкість ринку; ринкову конкуренцію; ціни постачальників на сировину, матеріали та ресурси; тарифи та ціни на транспортні, комунальні послуги, енергоносії; розвиток профспілкового руху;

державне регулювання підприємницької діяльності, цін, податкове законодавство, нормативна база, тощо; інфляція, як чинник впливу на майбутні доходи; природні умови, особливо для харчової промисловості, або для підприємств, продукція яких має сезонний характер.

Зовнішні чинники лежать за межами контролю підприємства, воно може тільки пристосовуватись до них, та враховувати під час планування діяльності, розробки стратегії тощо.

Внутрішні чинники безпосередньо залежать від роботи підприємства, контролюються та можуть змінюватись в результаті управлінського впливу та можуть бути використані для моделювання господарських процесів з метою визначення рівня прибутковості та його підвищення.

В стратегічній перспективі виключно актуальним є аналіз факторів не тільки формування, а й розподілу прибутку.

Зовнішні фактори розглядаються як свого роду обмежувальні умови, що визначають межі пропорцій розподілу прибутку. До числа найважливіших із цих факторів Т. Лазебник та В. Стефанюк відносять наведені нижче [54].

Правові обмеження. Законодавчі норми визначають фінансові та процедурні питання, пов'язані з розподілом прибутку. Вони формують пріоритетність окремих напрямків його використання, встановлюють нормативні параметри цього використання та інші умови.

Податкова система. Конкретні ставки окремих податків і система податкових пільг істотно впливає на пропорції розподілу прибутку.

Середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал. Характер цього показника, що складається на ринку капіталу, формує ефективність пропорцій споживання і реінвестування прибутку, будучи своєрідним критерієм управлінських рішень з цього питання.

Альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів. Якщо підприємство має можливість залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел на умовах більш низької вартості, ніж середньозважена вартість його капіталу, воно може більший розмір прибутку розподіляти серед власників і

персоналу, оскільки його інвестиційні потреби будуть задовольняється за рахунок дешевих альтернативних зовнішніх джерел фінансування.

Темп інфляції. Цей фактор генерує ризик – знецінення майбутніх доходів, формуючи схильність власників до росту поточних виплат.

Стадія кон'юнктури товарного ринку. У період підйому кон'юнктури ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, ефективність капіталізації прибутку в процесі його розподілу зростає.

«Прозорість» фондового ринку. Можливість швидкого використання акціонерами інформації про характер розподілу прибутку і рівні виплачуваних дивідендів на акцію дозволяє їм оперативного приймати рішення про реінвестування капіталу або придбання акцій.

Внутрішні чинники справляють вирішальний вплив на прибуток, так як дозволяють формувати їх стосовно до конкретних умов і результатів господарювання даного підприємства.

До числа найважливіших із цих факторів належать:

Менталітет власників підприємства. Це один з важливих показників, що формують конкретний тип політики формування та розподілу прибутку (дивідендної політики).

Інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проєктів. Якщо в портфелі підприємства є готові реальні проєкти, внутрішня ставка прибутковості по яких значно перевищує середньозважену вартість капіталу, і такі проєкти можуть бути реалізовані у відносно короткий період, частка капіталізованого прибутку повинна істотно зрости.

Необхідність прискорення завершення розпочатих інвестиційних програм і проєктів. Ряд розпочатих інвестиційних програм і проєктів, пов'язаних з регіональною або товарною диверсифікацією господарської діяльності, переходом на нові технології, оновленням складу основних виробничих фондів та іншими напрямками стратегічного розвитку підприємства, можуть вимагати прискореного завершення в умовах посиленої конкуренції, мінливої кон'юнктури ринку тощо.

Стадія життєвого циклу підприємства. На ранніх стадіях життєвого циклу підприємства змушені більше коштів інвестувати у свій розвиток, обмежуючи розміри виплат доходів власникам.

Рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. Якщо підприємство веде агресивну, високо ризиковану політику в окремих сферах своєї діяльності або здійснює обсяг окремих господарських операцій з високим рівнем ризиків, воно змушене більше коштів направляти з прибутку на формування резервного та інших страхових фондів, а також забезпечити більш високий рівень рентабельності діяльності.

Рівень фінансового левериджу. Якщо підприємство має можливість підвищити ефект фінансового левериджу за рахунок зростання його коефіцієнта, не знижуючи при цьому істотно рівень своєї фінансової стійкості, частка частини прибутку, що споживається, в процесі його розподілу може бути підвищена.

Рівень концентрації управління. Якщо в процесі оптимізації структури капіталу виникає необхідність істотного збільшення частки власної його частини, а власників хвилює загроза втрати фінансового контролю над управлінням підприємства при залученні капіталу з зовнішніх джерел, то в процесі розподілу прибутку, рівень його капіталізації повинен істотно підвищуватися.

Чисельність персоналу і діючі програми його участі в прибутку. Чим вище чисельність персоналу, чим більший об'єм контрактних зобов'язань підприємства щодо участі персоналу в прибутку, тим відповідно вище повинна бути частка споживаної частини прибутку. Цей фактор формує і внутрішні пропорції розподілу споживаної частини прибутку – між власником і персоналом підприємства.

Рівень поточної платоспроможності підприємства. В умовах низького рівня поточної платоспроможності, високого обсягу невідкладних фінансових зобов'язань підприємство не має можливості спрямовувати великі розміри прибутку, що розподіляється на споживання. Це призвело б до

значного зниження рівня ліквідності активів, що підтримують поточну платоспроможність, а також до зростання загрози банкрутства підприємства.

Врахування розглянутих факторів дозволяє істотно знизити діапазон параметрів формування та можливих пропорцій розподілу прибутку за окремими напрямками, в першу чергу пропорцій капіталізованої і спожитої його частини, що формує головні умови майбутнього розвитку підприємства.

Специфіка завдань, які стоять перед кожним конкретним підприємством в процесі його розвитку, відмінності зовнішніх і внутрішніх умов їх господарської діяльності не дозволяють виробити єдину модель розподілу прибутку, яка носила б універсальний характер. Тому основу механізму розподілу прибутку конкретного підприємства складає аналіз і врахування у процесі цього розподілу окремих факторів, які пов'язують цей процес з поточною і майбутньою господарською діяльністю підприємства.

Фактори, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, дуже різноманітні: різна і ступінь їх прояву. Одна група цих факторів визначає передумови до зростання капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, схиляє управлінські рішення на користь збільшення частки споживаної частини [54].

Принципи розподілу прибутку і фактори, що його викликають, дозволяють сформувавши на підприємстві конкретний тип політики розподілу прибутку що в найбільшій мірі задовольняє цілям і враховує можливості розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Розділ факторів, що впливають на формування та розподіл прибутку, тільки на зовнішні і внутрішні для управління діяльністю підприємства явно недостатній. Необхідним є виділення резервів збільшення прибутку і визначення за даними бухгалтерського та управлінського обліку впливу кожного з них на кінцевий результат діяльності. Для цих цілей Г. Швиданенко була розроблена структурно-логічна схему формування прибутку

підприємства з урахуванням відповідності резервів зростання прибутковості та факторів виробництва (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація резервів зростання прибутку

	Резерви зростання прибутку			
	Збільшення обсягів виробництва	Збільшення ціни реалізації	Зниження витрат на виробництво	Структурні зрушення в виробництві продукції
Матеріально-технічні	+	+	+	+
Організаційно-управлінські	+	+	+	+
Економічні	+	+	+	-
Соціальні	+	-	-	-
Екологічні	-	-	+	+
Ринково-кон'юнктурні	+		-	
Господарсько-правові	+	+	+	+
Управлінські рішення	+	+	+	+

Джерело: [55, с. 165].

Така класифікація резервів підвищення прибутку шляхом використання відповідного фактору виробництва дозволяє забезпечити керівництво підприємства релевантною та достовірною інформацією.

Н. Русіна та Р. Маматов розглядають різні ситуації походження прибутку [56]. Істотно розрізняючись між собою, вони в той же час досить типові. Кожна з них формує виникнення певного виду прибутку. Так розрізняються:

- прибуток, зароблений завдяки ініціативі;
- прибуток отриманий за сприятливих обставин.

В контексті вищезазначеного прибуток можна розглядати як винагороду за порушення статус-кво. Розглянутий під таким кутом зору, прибуток являє собою результат завоювання. Якщо прибуток виник в результаті невідповідності ціни продажу і собівартості, можна говорити про спровоковане порушення сформованої рівноваги, що веде до отримання надзвичайно високих прибутків тими, хто ініціював цю невідповідність. В основі прибутку такого роду можуть знаходитися чотири групи чинників:

- впровадження інновацій;

- відсутність страху перед ризиком;
- розумне використання коштів, отриманих від економії на масштабах виробництва;
- далекоглядна політика щодо заборгованості.

Існує чотири основних види інновацій, що породжують прибуток, а саме:

- виробництво нового товару або товару, що відрізняється – підвищеною якістю в порівнянні з присутніми на ринку виробами;
- освоєння нового ринку;
- запровадження нового методу виробництва чи освоєння нового джерела сировини і матеріалів;
- організаційно-управлінські нововведення

Основним наслідком відмови від здійснення інновацій є «недоотриманий прибуток», величина якого не піддається обліку.

З точки зору максимально прикладних аспектів підвищення прибутку та рентабельності сучасних вітчизняних підприємств, одним з провідних резервів є збільшення об'єму реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [57, с. 124]. Між прибутком та об'ємом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, і навпаки.

Збільшення прибутку в результаті виробничої діяльності дає можливість підприємству заробити засоби на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення, до того ж це стає функцією самого підприємства. В той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань в державний бюджет.

Сьогодні, в умовах війни, зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація

резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

Зниження собівартості продукції – необхідна умова стабілізації цін, економічного процвітання будь-якого підприємства, джерело накопичень для прискорення соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення добробуту населення [58].

Основою збільшення прибутку є впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Саме науково-технічний прогрес та його ресурсозберігаючий характер забезпечують різкий поворот до інтенсифікації.

Важливим резервом росту прибутку промислових підприємств є підвищення якості продукції і ліквідація втрат від браку.

Резервом росту прибутку промислових підприємств є також підвищення цін на продукцію (роботи, послуги) [58]. Ціни відображають кон'юнктуру ринку, протиставляючи виробника споживачу товару, і навпаки. Для збільшення обсягу отриманого прибутку промисловим підприємствам необхідно застосовувати збалансовану та виважену тактику в області встановлення цін.

Правильний розрахунок резервів росту прибутку є необхідним для його планування на майбутній період. Знаючи перспективну суму прибутку підприємства можна правильно спрогнозувати інвестиційну політику, а також витрати на соціально-культурні заходи та матеріальні заохочення працівників.

З урахуванням особливостей досліджуваної галузі (кондитерської) можна виділити такі основні резерви зростання прибутку та рентабельності підприємств:

– скорочення технологічних відходів та втрат (досліджувана галузь харчової промисловості є матеріаломісткою. Відповідно, заходи, спрямовані на скорочення або оптимізацію матеріальних витрат мають значний

економічний ефект у вигляді зниження собівартості продукції, що в свою чергу веде до зростання прибутку та рентабельності);

– механізація та автоматизація технологічних операцій, що особливо актуально через значну питому вагу на підприємствах ручних операцій. Механізм впливу даного чинника полягає у скороченні витрат на утримання персоналу (оплата праці з відповідним єдиним соціальним внеском), тобто собівартості продукції, та відповідне зростання прибутку;

– економія енергоресурсів, що може втілюватись через впровадження нової техніки з відповідним меншим енергоспоживанням;

– впровадження у виробництво інноваційної продукції. Механізм впливу чинника полягає у зростанні попиту на продукцію підприємства та збільшення прибутку та рентабельності за рахунок «ефекту масштабу виробництва», тобто економії на умовно-постійних витратах.

Висновки до розділу 1

В процесі аналізу теоретико-методичних засад формування, розподілу та використання прибутку підприємства, визначено, що метою діяльності будь-якого комерційного підприємства в умовах ринкової економіки в кінцевому результаті є отримання прибутку, який здатний забезпечити його подальший розвиток. Прибуток, як явище, представляє собою частину доданої вартості суспільного продукту, що формується в умовах ринкової економіки в процесі господарської діяльності окремих суб'єктів господарювання, з метою фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення спожитих ресурсів і задоволення широкого спектру суспільних потреб. Визначено, що на мікрорівні прибуток, як різниця між доходами та витратами підприємства, є головною рушійною силою його підприємства та забезпечує через різноманітні інструменти розподілу та перерозподілу реалізацію інтересів усіх зацікавлених осіб та сторін.

Вся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити поступове та стабільне зростання прибутку, що досягається в процесі

збалансованої та ефективної діяльності не тільки в процесі формування прибутку, а й його розподілу та, особливо, використання. Визначено, що саме розумне використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, є головним джерелом засобів для досягнення стратегічних цілей підприємства та забезпечення його високої конкурентоспроможності.

Визначені особливості прибутку дають можливість використання його в якості одного з основних критеріїв економічної ефективності, тому аналіз прибутку і факторів, які впливають на нього, сьогодні стає надзвичайно актуальним на підприємствах і є предметом дослідження багатьох вчених.

В результаті опрацювання теоретичного матеріалу визначено, що формування механізму жорсткої конкуренції, непостійність ринкової ситуації, ставлять перед підприємством необхідність аналізувати та оцінювати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на прибуток, виявляти резерви збільшення прибутку та рентабельності. Так, до внутрішніх факторів відносяться фактори, які залежать від діяльності самого підприємства і характеризують різні сторони роботи даного колективу. До зовнішніх факторів – фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства, але деякі з них можуть здійснити істотний вплив на темпи зростання прибутку і рентабельності виробництва. Найбільш вагомими резервами збільшення прибутку кондитерських підприємств сьогодні є механізація та автоматизація технологічних операцій, економія енергоресурсів, впровадження у виробництво інноваційної продукції.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРАТ «ДОМІНІК»

2.1. Сучасний стан ринку кондитерської продукції України

Кондитерська промисловість України (англ. confectionery, від confectioner – кондитер) – одна з найбільш розвинених галузей харчової промисловості України. В умовах значного промислового спаду і глибокої економічної кризи, спричиненої війною в Україні, аналіз основних тенденцій, факторів впливу й особливостей роботи небагатьох успішних галузей економіки є особливо актуальним в контексті забезпечення як макроекономічної стабільності, так і визначення перспективних напрямків розвитку окремих підприємств [59, с. 68].

Теоретичні та практичні аспекти ринку кондитерських виробів знайшли своє відображення у роботах вчених та науковців-практиків. Так, у статтях А. Загрічанської та В. Голюк ґрунтовно розкрито основні характерні риси учасників ринку кондитерських виробів [60]. Г. Разумова та О. Оскома у своїх працях звертали увагу на перспективи його розвитку [61]. Дослідження системності застосування маркетингових технологій у межах ринку кондитерських виробів було здійснено О. Власенком [62]. У цьому напрямі дослідження проводив і І. Савчук, який здійснював аналіз діяльності головних гравців на ринку кондитерських виробів [63]. Загальні аспекти та тенденції розвитку ринку кондитерських виробів України розкривали А. Смаглюк, А. Надточій [64], О. Тоболін [65] та багато ін.

В цілому ринок кондитерських виробів України за насиченістю та асортиментом наближається до європейських країн. Кондитерські вироби включають близько дві тисячі найменувань, з яких понад 90% ринку солодоців належить вітчизняній продукції. Кондитерські вироби поділяють на три групи [66, с. 266]:

- цукрові – група виробів, включає в себе карамельні цукерки, ірис, зефір, пастилу, східні солодоці, желейні цукерки тощо;

- шоколадні – батончики, плитки шоколаду, шоколадні цукерки тощо;
- борошняні – торти, тістечка, пряники, вафлі, бісквіти, печиво тощо.

Кондитерський виріб, до складу якого входить какао, – це шоколад у різних формах, шоколадні цукерки, цукристі вироби, покриті шоколадною глазур'ю. Ну а кондитерські вироби, до складу яких входить борошно, всім добре відомі, це торти, тістечка, печиво, рулети тощо. За оцінками фахівців, наразі споживання кондитерських виробів оцінюється на рівні 0,5 кг на одного українця на місяць (6 кг на рік). За цим показником Україна займає 8-ме місце в світі за споживанням кондитерських виробів. Переважна частина споживачів відноситься до категорії від 18-ти до 55-ти років, з них 67% – жінки, 33% – чоловіки [64]. Сьогодні, на ринку кондитерських виробів України працюють більше 850 підприємств. Загальний обсяг виробництва понад 1 млн тонн продукції на рік надає змогу не лише задовольняти потреби внутрішнього ринку, а й експортувати продукцію за кордон [66, с. 267].

Вітчизняна продуктова структура ринку (в розрізі описаних вище трьох груп) має наступний вигляд (рис. 2.1).

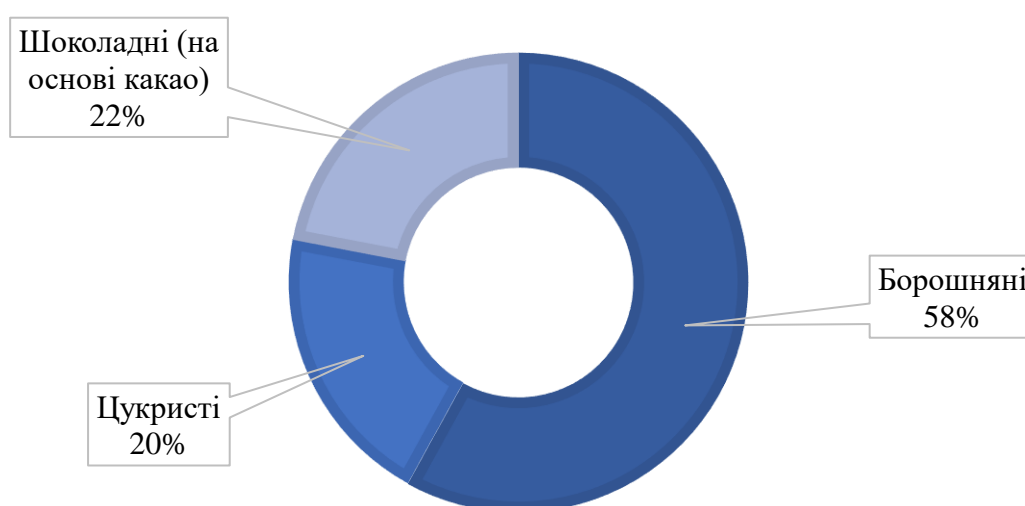


Рис. 2.1 Продуктова структура ринку кондитерських виробів в Україні (2023 рік)

Джерело: побудовано автором на основі [67].

Як видно з наведеної на рисунку 2.1 інформації, більше половини ринку (в натуральному виразі) сьогодні складають відносно дешеві та низькомаржинальні продукти, що цілком природньо в умовах війни та падіння платоспроможного попиту населення. З іншої сторони, орієнтація підприємств на дешеві та малоприбуткові сегменти ринку значно ускладнює процеси забезпечення своїх потреб власними фінансовими ресурсами, а з урахуванням того, що галузь є високотехнологічною та відповідно вимагає для забезпечення належної конкурентоздатності як на внутрішньому так і зовнішньому ринках швидкого оновлення технічної бази та впровадження інновацій, висуває на перший план питання пошуку джерел та реалізації відповідних резервів зростання прибутку та рентабельності їх діяльності.

Динаміка обсягів реалізації кондитерської продукції в Україні представлена на рисунку 2.2.



Рис. 2.2. Динаміка реалізації кондитерської продукції в Україні, млрд грн.
Джерело: побудовано автором на основі [67].

Як видно з наведених на рисунку 2.2 даних, до війни галузь характеризувалася стабільним щорічним приростом по усій номенклатурі

продукції. Так, в останньому довоєнному році загальний обсяг реалізованої продукції збільшився з 37,57 млрд грн до 48,06 млрд грн, тобто на 27,9%. В тому числі по борошняним кондитерським виробам на 3,69 млрд грн (23,9%), по шоколадним та цукровим виробам на 6,81 млрд грн (30,7%). Перший воєнний рік (2022) став для галузі найбільш шоковим, адже в 2023 році підприємствам вдалося дещо покращити ситуацію: порівняно з 2021 роком загальне падіння обсягів реалізації склало 15,09 млрд грн (-31,4%), в тому числі по борошняним виробам 5,24 млрд грн (-27,4%), по шоколадним та цукристим виробам 9,85 млрд грн (-34,0%). З представленої динаміки (в цілому та по окремих сегментах) можна, на нашу думку, зробити два висновки: галузь має значний внутрішній потенціал, що демонструє динаміка показників за 2014–2021 роки; сьогодні становище галузі вимагає як державної підтримки (адміністративної, дозвільної, податкової тощо), так і пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності та прибутковості, що дозволить в короткому періоді дозволить забезпечити самофінансування та виживання. Отже, негативні тенденції, які сьогодні мають місце в галузі, викликані виключно зовнішніми обставинами і для їх нейтралізації та подолання необхідні комплексні рішення.

Теза про значні зовнішні виклики та загрози підтверджується ситуацією з експортом кондитерської продукції, адже галузь в цілому та провідні її підприємства до війни великою мірою були зорієнтовані на великі обсяги експорту продукції. Географія експорту української продукції дещо змінилася протягом 2022 року: повністю припинилися постачання до РФ і Білорусі, але збільшилися до країн ЄС. Загалом обсяги експорту в 2022 році знизилися на 10%. Фактор проблем на кордоні вже відображається на експорті продукції трьох головних експортних груп кондитерських виробів: шоколадної, хлібобулочної і карамельної. Наприклад, виручка від закордонних поставок кондитерських виробів в 2023 році, найімовірніше, перевищить показники 2020 і 2022 років, але не дотягує до обсягів 2021 року [66, с. 271].

Значні труднощі експорту продукції пов'язані багато в чому з блокадою кордонів. Оскільки галузь не може замінити втрату споживачів всередині країни, єдиним додатковим джерелом прибутку є експорт. Продажі солодошів за кордон є основним способом завантажити робочі потужності підприємств і зберегти достатню їхню рентабельність та планові економічні показники. Блокада автомобільної торгівлі з боку Польщі стала серйозним викликом для кондитерів, забравши у них експортну «рятивну паличку» і залишивши їх в Україні з запасами виробленої продукції.

На рисунку 2.3 представлена динаміка експорту кондитерської продукції з України.

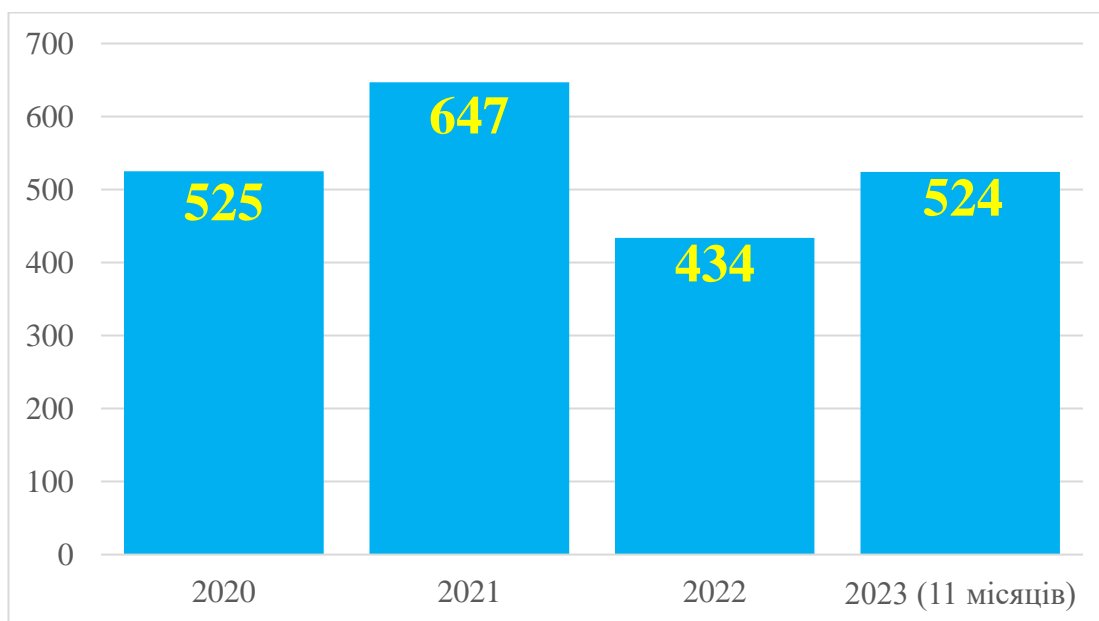


Рис. 2.3. Динаміка експорту вітчизняної продукції, млн USD
Джерело: побудовано автором на основі [67].

Динаміка показників експорту продукції в цілому схожа з загальною динамікою реалізації продукції в Україні (рис. 2.2), проте падіння експорту в 2022 році було значно менш масштабним, ніж падіння внутрішнього ринку, що пояснюється значним відтоком потенційних споживачів за кордон та падінням доходів тих людей, які залишилися в країні. З іншої сторони на початку повномасштабного вторгнення експортери отримали значні преференції для торгівлі та транзиту територією Європи, що дозволило значно наростити обсяги перевезень та продажів (до блокади кордонів). Зараз,

на жаль, прогнозувати подальші кроки протестувальників та відповідні показники перевезень в цілому та кондитерської продукції зокрема, не представляється можливим. Варто однак при цьому зауважити, що з іншого боку, українська продукція «проривається» в ЄС через Молдову або Румунію, але і за цими напрямками треба чекати в черзі по 15 діб, що значно скорочує прибутки виробників.

Щодо внутрішнього ринку, то за оцінками спеціалістів попит в 2023 році зберігається приблизно на минулорічному рівні, деє перевищуючи його, а деє поступаючись показникам 2022 року. Ні кількість, ні структуру споживання в Україні неможливо замінити через від'їзд близько 5 млн її жителів [66, с. 271]. Більше того, частина території України залишається тимчасово окупованою, і будь-які поставки для цих споживачів поки що неможливі, додає експерт.

Крім того, фінансовий стан домогосподарств поступово погіршується: якщо в перший рік повномасштабної війни з РФ попит на солодощі ще зберігався, то в 2023 році ситуація складніша.

Втім, споживання кондитерських виробів в Збройній Силах України зростає, але там мова йде про визначені Міністерством оборони України галетні і не преміальні групи печива. Через це виробники солодоців борються більше за середню і преміальну групу ринку, одночасно намагаючись зробити такі продукти максимально доступними.

Блокування вантажівок з імпортом на українському кордоні також б'є по вітчизняному виробнику. Так, в Україну в'їжджає менше іноземних солодоців, але протести польських автоперевізників блокують і постачання сировини для українських виробників. Найбільше це стосується виробництва шоколаду, оскільки Україна не виробляє какао і какао-масло. Це болуче відображається навіть на продуктах з 5%-м вмістом шоколаду чи какао-масла – поки вантажівка стоїть на кордоні, простоює лінія з виробництва всієї групи кондитерських виробів.

Стосовно конкурентної структури ринку кондитерських виробів в Україні, то Для вітчизняного ринку солодоців характерна висока концентрація. Так, найбільшими виробниками кондитерської продукції є: «Roshen», «АВК», «Конті», «Світоч», «Mondeliz». Також ринок забезпечують такі виробники кондитерських виробів: «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтава-кондитер», «Ярич», «Монделіс Україна» та інші. Відмітимо, що російські окупанти обстріляли фабрику «Монделіс Україна», яка внаслідок цього понесла значних збитків.

На рисунку 2.4 зображено сегментацію ринку кондитерських виробів в Україні.

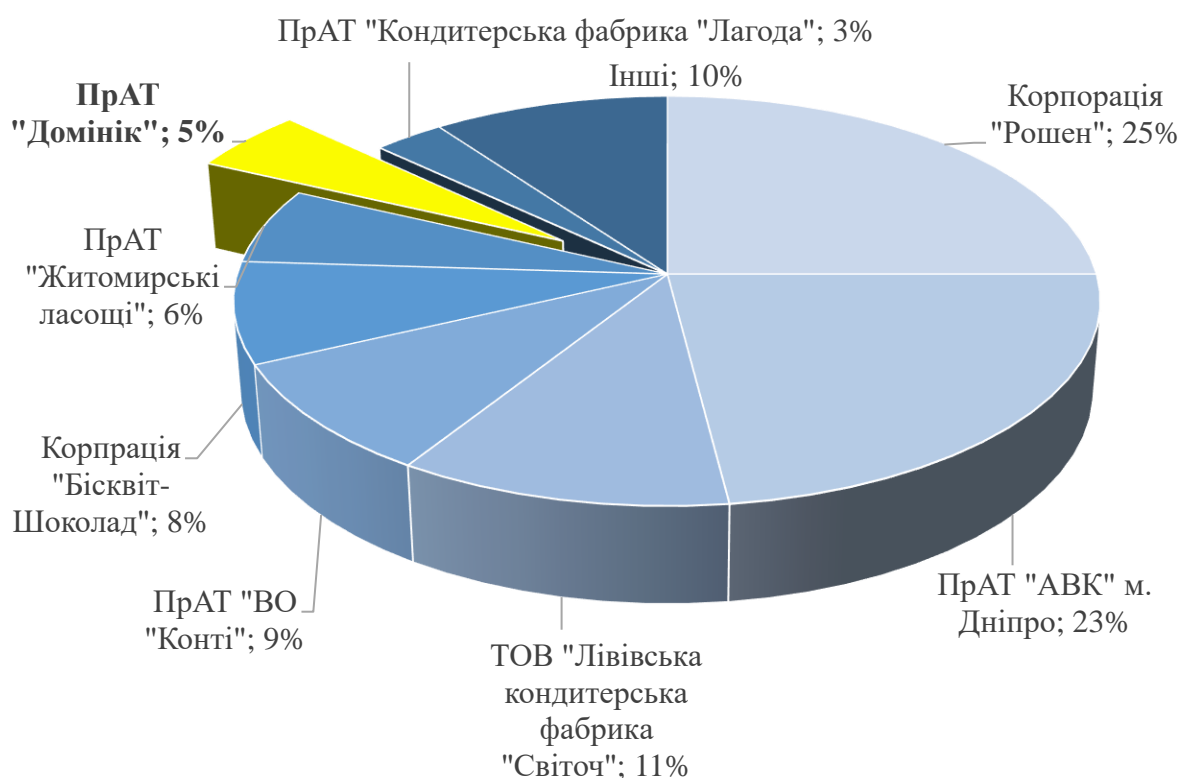


Рис. 2.4. Конкурентна структура кондитерського ринку України.
Джерело: [66].

Охарактеризуємо основних виробників вітчизняної кондитерської продукції.

1. Корпорація «Roshen». Безперечний лідер українського ринку кондитерської продукції. Компанія збуває свою продукцію на вітчизняному та на міжнародному ринках. Компанія існує з 1996 року. Продукцію можна

купити в США, Канаді, ОАЕ, Китаї, Японії, Алжирі, Ізраїлі, країнах ЄС, і СНД. Roshen стабільно входить в топ 100 кондитерських компаній світу. Споживачі люблять і довіряють торговій марці, вона асоціюється з будинком і надійністю, мережа їх фірмових магазинів збільшується, як і асортимент продукції.

2. ПрАТ ВО «Конті». Заснована була в 1997 році, і входить в трійку лідерів українського ринку кондитерських виробів. У 2015 році також потрапили в топ 100 кондитерських компаній ринку. Виробничі активи компанії включають в себе п'ять фабрик, з яких дві зараз знаходяться на окупованих територіях. Компанія експортує продукцію в усі країни СНД. Однією з візитних карток компанії є вафельна шоколадна цукерка – «Джек».

3. ПрАТ «АВК» м Дніпро. Компанія працює з 1991 року, основні виробничі потужності знаходяться в Дніпропетровській області – це фабрика площею 14639 кв. м. Експортує в більш ніж 20 країн світу, серед яких Німеччина, Великобританія, Латвія, і Ізраїль. У світовому рейтингу кондитерів у 2015 році компанія зайняла 59 місце. Компанія робить акцент на виробництві шоколадних, пралінових і вафельних цукерок. Однією з найпопулярніших є серія «Труфальє». Компанія також постраждала через проведення АТО, оскільки їй довелося призупинити роботу Донецької та Луганської фабрик. Ще одна фабрика знаходиться в Мукачево (Закарпатська область), на її офіційному сайті шукають інвеститорів, готових вкласти гроші або викупити фабрику.

4. Nestle Україна (Світоч). На Українському ринку з 1994 року, кондитерка – не основна спеціалізація корпорації. В Україні з 1998 року володіє брендом «Світоч». Найпопулярнішими є батончики – «Aero», «Nuts», «KitKat» (шоколадний бренд номер 3 в світі), Lion, Nesquik Fest, а також драже «сенсації».

5. Кондитерская фабрика «Житомирські ласощі». Входить до п'ятірки лідерів кондитерського ринку України. Продукція компанії розрахована швидше на споживача із середнім і низьким рівнем доходу. У компанії є

лінійка для діабетиків, в яку входять цукерки на вагу. Також у компанії є серія «Халяль». Виробнича потужність підприємства – 80 тисяч тон продукції на рік.

6. Бісквіт-Шоколад. Харківське підприємство, існує з 2001 року, включає в себе 2 фабрики. Експортує у Казахстан, Киргизстан, Грузію, Азербайджан, Молдову, Латвію, Литву, Монголію, США, Канаду, Ізраїль, Німеччину. На експорт йде близько 30% усієї виробленої продукції. Карамель, цукерки (глазуровані і неглазуровані), шоколад, зефір, ірис, мармелад – основна продукція фабрики Харків'янка. Загалом «Харківська бісквітна фабрика» займається випуском борошняних кондитерських виробів.

7. Домінік. Кондитерська фабрика виробляє до 200 тон продукції в день, експортує в Естонію і Грузію, як і інші постраждала від російського ембарго на українські продукти. Виробничі потужності – 2 фабрики, обидві в Полтаві. Бренд «Домінік» випускає близько 50 видів цукерок. З іншого боку, в регіонах продукцію частіше можна знайти на ринках або маленьких магазинчиках.

8. Монделіс Україна (підрозділ «Лагода»). Український підрозділ швейцарського гіганта, до 2014 року називався «Крафт Фудз Україна», належить групі «Mondelēz InternationaL», найбільшого в світі виробника шоколаду, шоколадних цукерок і печива. Ця фірма найбільше постраждала від нападу Росії на Україну.

У сучасних умовах підприємствам кондитерської галузі доцільно диверсифікувати виробництво, відшукуючи нові напрями і способи розвитку. Необхідно швидко реагувати на запити ринку та не фокусувати діяльність виключно на певній однорідній товарній групі. Активно розвивається пакування, дрібне фасування, реалізація супутніх товарів: кави, чаю, цикорію, екстрактів, есенцій, концентратів, прянощів, приправ тощо.

Завоювання переваг споживачів до продукції певних товарних марок, брендів, товаровиробників потребує ретельного вивчення ринку та значних

фінансових вкладень у розробку та реалізацію маркетингових стратегій підприємств кондитерської промисловості.

Наразі виробники кондитерської продукції вкладають багато коштів у розробку нових технологій та інноваційних продуктів, акцентуючи увагу на безпеці продукту для здоров'я споживачів, а також корисності для організму людини, що вимагає від виробника пристосовування до тенденцій – екологізації споживання [64].

Проаналізувавши кондитерський ринок, можна зробити висновок, що не дивлячись на складну економічну ситуацію в Україні, підприємці роблять все можливе, щоб утримати статус виробників високоякісного продукту.

Висока конкуренція на світовому і на внутрішньому ринку змушує підприємства шукати власні шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції в рамках основних тенденцій розвитку ринку.

Іншими словами, оскільки вітчизняна кондитерська галузь досить сильно інтегрована в глобальний ринок, то важливою для підприємств є також врахування у своїх стратегічних планах глобальних тенденцій:

- посилення конкуренції через зниження темпів приросту споживання продукції на світовому ринку;
- багато українських виробників відкривають нові експортні напрями та розширюють присутність на іноземних ринках;
- обсяг споживання кондитерських виробів на основі цукру скорочується, але водночас у споживачів спостерігається зростання поведінки «інтуїтивного харчування» та відмова від обмежень, які діяли раніше.

2.2. Техніко-економічна характеристика ПрАТ «Домінік»

Сучасна історія ПрАТ «Домінік» розпочалася в 2000 році із рішенням про співпрацю з інвестиційним фондом SigmaBleyzer, проте фабрика має вагомий історію [68]. На початку ХХ сторіччя Полтава була одним із центрів кондитерської промисловості на Лівобережній Україні. У Полтаві існувала велика кількість приватних артілей-кондитерських, які поставляли солодоці

далеко за кордони Полтавської губернії. Після Жовтневої революції ці міні-фабрики були націоналізовані і рішенням Губернської Ради народного господарства, об'єднані в одне кондитерське підприємство, яке отримало назву «Державна кондитерська фабрика».

Вигідне географічне розташування та наближення до сировинної бази сприяли швидкому розвитку виробництва. Так, у 1929 році був створений Полтавський трест «Полтдержкондфабрика». На той час на підприємстві працювали 50 осіб. У часи Великої Вітчизняної війни все обладнання було евакуйоване у Прокоф'євск Алтайського краю і працювало на потреби фронту. Проте, всі побудови фабрики у Полтаві були зруйновані. Відродження підприємства почалося після визволення міста в 1944 році. У післявоєнні роки фабрика виготовляла переважно карамель та печиво. Домінувала ручна праця, і тільки у 1952 році карамельний цех був обладнаний двома напівмеханічними лініями. З 1960-х років почалася модернізація виробництва, що дозволило розширити асортимент. Були введені в дію вафельний та мармеладний цехи. Поступово освоюючи нові виробничі потужності, підприємство збільшило обсяг виробництва продукції до 8 тисяч тон на рік. Кількість працюючих досягла 560 осіб. Початок нового етапу розвитку підприємства датується 1980 роком. Споруджується п'ятиповерховий корпус, фабрика закупляє нове обладнання, проводиться реконструкція цехів, поточні лінії сприяють автоматизації виробничих процесів. Завдяки цим змінам в порівняно короткий термін був значно розширений асортимент продукції, а обсяги виробництва при цьому зросли майже вдвічі. Після проголошення незалежності України, на базі вже приватизованого підприємства створено акціонерне товариство «Полтавакондитер». Кризові явища в економіці змушували трудовий колектив постійно шукати нові шляхи подальшого розвитку. Введено в експлуатацію зефірне відділення продуктивністю більше 2-х тонн продукції на добу, відкритий новий цех по виробництву мучнистих виробів. В 1999 році почала роботу німецька лінія з виробництва плиткового шоколаду та цукерок

типу «Асорті». Сучасна історія «Полтавакондитер» почалася в 2000 році, з прийняттям рішення про співробітництво з інвестиційним фондом «Sigma Vlayzer». Завдяки значним фінансовим інвестиціям зарубіжного інвестора був реалізований масштабний проект нової будівлі «Полтавакондитер». Сучасна споруда збудована в найкоротший термін і повністю відповідає найвищим світовим стандартам. За цим відбувся цілий ряд спільних розробок інженерів фабрики та всесвітньо відомих фірм. А саме, італійська фірма «Laser» встановила нові лінії з виробництва цукрового печива та печива з фруктовими наповнювачами, а також лінію з виробництва здобного печива та снекової продукції. Шоколадний цех обладнаний двома лініями швейцарського концерну «Buller» з виробництва шоколадних мас і плиткового шоколаду. Лінії повністю автоматизовані. Молочний і чорний шоколад, який випускається під торговою маркою «Домінік», не поступається за своїми якісними показниками кращим європейським зразкам.

Продукцію полтавських кондитерів можна знайти не тільки на прилавках України. Естонія, Грузія, Казахстан гідно оцінили полтавські солодощі. Стабільний попит на продукцію стимулює колектив підприємства постійно нарощувати обсяги виробництва й розширювати асортимент, враховуючи вподобання споживачів.

Структура виробництва підприємства складається з двох окремих виробничих територій.

Перша складається з трьох виробничих цехів, які мають різні технологічні напрямки: карамельний цех, цукерковий цех, борошняний цех. Основою цукеркового цеху є комплекс технологічного обладнання, завдяки якому налагоджений процес стабільного виробництва традиційних сортів продукції. Цукерковий цех включає лінії з виробництва помадних та пралінових сортів цукерок. Борошняний цех оснащений лінією з виробництва халви. Халва являється унікальним продуктом, має біологічну цінність і чудові смакові властивості. На сьогодні ТМ «Домінік» має можливість запропонувати покупцям халву соняшникову ванільну, халву з

арахісом, халву з родзинками. Крім цього, був розроблений і випущений на ринок новий продукт – халва соняшникова «Домінік» глазурована у вигляді батончика вагою 85 та 42 г.

Друга виробнича територія складається з шоколадного, цукерково-карамельного й борошняного виробничих цехів. Сучасний комплекс технологічного обладнання дозволяє тримати стабільно високу планку якості продукції та швидко реагувати на зміни попиту. Активна модернізація обладнання і установка нового дозволяють випускати продукцію, відповідну світовим стандартам. Шоколадний і борошняний цехи оснащені сучасним обладнанням, на якому випускається багато стратегічних продуктів. Завдяки модернізації виробництва кондитерських виробів у цехах став можливий додатковий випуск великої кількості інноваційних продуктів.

Технологічна база дає можливість створювати шоколадні вироби, які відповідають світовим стандартам. А саме, це дві лінії швейцарського концерну «Buller» – з виготовлення шоколадних мас і з виготовлення плиткового шоколаду. Дане обладнання забезпечує технологію сухого конширування шоколадних мас, що значно покращує їх якість за рахунок підвищення ступені подрібнення. У 2005 році підприємством налагоджено виготовлення пористого шоколаду. На сьогодні пористий шоколад широко представлений в асортиментній лінії і користується підвищеним попитом у споживачів. На фабриці випускається молочний і чорний шоколад. Вчені давно відкрили позитивну дію чорного шоколаду на серцево-судинну і нервову систему людини. Дієтологи всього світу рекомендують людям, які дбають про своє здоров'я, включати в свій щоденний раціон чорний шоколад. Вміст какао-продуктів у чорному шоколаді від торгівельної марки «Домінік» – від 60 до 85%, в залежності від асортиментної групи, а в молочному шоколаді – 33 %.

Асортимент шоколаду нараховує близько 60 найменувань продукції. Помірна цінова політика виділяє фабрику серед інших виробників кондитерських виробів в Україні й за кордоном. Компанія, вперше в Україні,

освоїла випуск 200-грамового шоколаду, а також новинкою ринку був випуск пористого 120-грамового шоколаду. Окрім того, випускається шоколад в плитках форматом 100, 50, 32 г. Серія шоколаду «Домінік» – яскравий приклад вдалого поєднання творчого пошуку технологів підприємства і можливостей сучасного обладнання. Асортиментний ряд нараховує близько 30 найменувань шоколаду «Домінік»: молочного та чорного з різними добавками й смаками. Особливе місце в асортиментному ряді займає лінія елітного шоколаду «Домінік Преміум». На сьогодні це сміливе рішення в області різноманітності смаків. Серія тематичного шоколаду «Полтава», а також шоколад «Доминик – Де Парі», «Доминик–Дитячий», «Чарівним жінкам», «Закоханим від Домінік», «З Новим Роком та Різдвом!», «Зі святом Великодня!» розширює асортимент шоколаду і дає можливість запропонувати чудовий подарунок до свята. Гурмани оцінять шоколад з шипучою карамеллю. Також на підприємстві випускається класичний вид шоколаду: «Оленка», «Чайка», які вже достатньо довгий час мають стабільний попит. Цей шоколад представлений водночас в декількох формах, що дозволяє розширити коло його споживання. В шоколадному цеху виготовляється також фігурний шоколаду вигляді шоколадних яєць з іграшками і шоколадних пустотілих фігурок. Крім плиткового і фігурного шоколаду, цех випускає цукерки пралінових і помадних сортів з рідними наповнювачами. Це такі цукерки, як «Жолі», «Жолі» з абрикосовою начинкою, «Жолі» зі згущеним молоком, «Лайла», «Лайла» зі згущеним молоком, «Бакара» і «Труфельдин» з різними смаками. Розширюють асортимент традиційні цукерки «Смак ліщини сюрприз», «Смак ліщина оригінал» «Три мисливці оригінал». Окрім шоколадної продукції, освоєний випуск більше сорока видів різноманітного цукрового печива. Італійське обладнання фірми «Laser» дозволяє постійно вдосконалюватися в області якості та урізноманітнювати форми виробів. Додаткові можливості обладнання дали гарний результат для розширення асортиментного ряду печива. В борошняному цеху випускається цукрове, здобне і вівсяне печиво. Воно виготовляється з різними начинками, а також глазуроване, частково

глазуроване та з присипками. Гарним попитом у споживачів користується печиво «Гармонія Сходу», «Домінік мобілка» в цукрі, «Коломбіна» в цукрі, «Квітка сакури». Великою популярністю також користується печиво «Домінік Жур-Жур», «Домінік Здобний десерт». Доповнюють асортимент продукти здорового способу життя – батончики на основі мюслі.

Значну увагу на підприємстві приділяють контролю якості продукції. Задачі служби з якості – забезпечення функціонування систем менеджменту якості й безпеки на підприємстві у відповідності з вимогами стандартів, здійснення лабораторного контролю якості продукції, що випускається, на всіх етапах виробництва: від початкової стадії – контролю сировини, що надходить, – до контролю якості готової продукції. Лабораторний контроль здійснюють центральна і 8 цехових лабораторій. На підприємстві з 2005 року впроваджена і сертифікована Система менеджменту якості, що підтверджено сертифікатами на відповідність системи якості згідно вимог ГОСТУ ISO 9001-2001 і Міжнародного стандарту ISO 9001-2000. Крім того, розроблена й впроваджена Система менеджменту безпеки продуктів харчування у відповідності до вимог Міжнародного стандарту ISO 22000:2005 «Система менеджменту безпеки продуктів харчування». Діюча на підприємстві інтегрована система СМЯ і СМБВП дозволяє виявляти, оцінювати, контролювати і управляти якістю й харчовими ризиками на всіх етапах виробництва. Друга виробнича територія, перша в Україні, повністю сертифікована згідно системи НАССР. Це дало підприємству можливість продавати продукцію в Західній Європі.

Забезпечивши собі високу лояльність серед споживачів, підприємство було відповідно до вимог чинного законодавства перейменовано і сьогодні воно носить назву ПрАТ «Домінік».

2.3. Аналіз прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік»

Як зазначалося в теоретичній частині роботи, в практичній площині прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, тобто його прямо або непрямо формують усі господарські процеси, які

відбуваються на підприємства. З урахуванням цього доцільним представляється проведення комплексного аналізу господарської діяльності підприємства (показників виробничої програми, основних засобів, оборотних коштів, персоналу, поточних витрат, фінансового стану) з поглибленим дослідженням процесів формування, розподілу та використання прибутку.

Проведення аналітичних процедур передбачає використання широкого переліку вихідних даних, джерелом яких є переважно фінансова звітність підприємства. Отже проведення аналізу господарської діяльності підприємства проведемо на основі фактичних даних фінансової звітності ПрАТ «Домінік» за 2022–2023 роки [69].

Аналіз показників виробничої програми ПрАТ «Домінік»

Для загального аналізу динаміки обсягу виробленої на ПрАТ «Домінік» продукції складемо аналітичну таблицю 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз обсягу виробленої продукції ПрАТ «Домінік»

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення	
			абс	відн
1. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ і акцизного податку), тис. грн				
у діючих цінах	628931	727396	98465	15,7
у порівняних цінах	628931	663046	34115	5,4
2. Фактично вироблено продукції, тонн	11143	11974	831	7,5
3. Середньорічна виробнича потужність, тонн	16000	16000	0	0,0
4. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частка	0,696	0,748	0,052	-

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

В 2023 році в порівнянні з 2022 роком загальний обсяг виробленої продукції у діючих цінах збільшився на 98465 тис. грн або на 15,7% у відносному виразі, в той час, як у порівняних цінах загальний обсяг зріс на 34115 тис. грн, що відповідає 5,4% приросту відносно рівня 2022 року. Обсяг виробництва продукції у натуральному виразі в 2023 році збільшився на 831 тону або 7,5% у відносному виразі. Динаміка показників виробничої програми дає підстави зробити висновок про відчутне збільшення обсягів виробництва продукції підприємства при значному зростанні цін на неї (збільшення обсягу виробленої продукції в діючих цінах (у %) значно

випереджає зростання обсягу продукції у незмінних, тобто порівняних цінах), що в цілому є позитивною характеристикою роботи підприємства, оскільки свідчить про посилення його позицій на ринку кондитерської продукції.

Виробнича потужність підприємства в 2023 році порівняно з 2022 роком не змінилася, що свідчить про стабільність виробничого потенціалу підприємства. В умовах загального зниження ділової активності, викликаній війною, можна відзначити, що потужність характеризується відносно високим рівнем використання, про що говорить значення інтегрального коефіцієнта використання виробничої потужності, що в 2022 році перебувало на рівні 69,6%, а в 2023 році зросло на 5,2% і склало 74,8%. Збільшення коефіцієнта використання виробничої потужності з позитивної сторони характеризує роботу підприємства, оскільки є непрямою ознакою підвищення прибутковості виробничої діяльності за рахунок потенціальної дії ефекту масштабу виробництва (зниження собівартості одиниці продукції за рахунок постійних витрат), що є виключно важливим з точки зору теми роботи та пошуку резервів збільшення прибутку в перспективі.

Для аналізу структури випуску продукції складемо таблицю 2.2.

Таблиця 2.2

Структура випуску продукції ПрАТ «Домінік»

Найменування продукції	Фактично вироблено продукції, тонн		Структура, %		Відхилення	
	2022 рік	2023 рік	2022 рік	2023 рік	абс	відн
Шоколад (плитка, батончик)	904	902	8,1	7,5	-2	-0,2
Шоколадні подарункові коробки	65	60	0,6	0,5	-5	-7,7
Цукерки шоколадні	1089	1055	9,8	8,8	-34	-3,1
Цукерки інші (глазуровані, пралінові, помадні, вафельні, суфлейні, желейні)	1825	2085	16,4	17,4	260	14,2
Карамель	1411	1418	12,7	11,8	7	0,5
Драже	1512	1585	13,6	13,2	73	4,8
Зернові батончики	88	102	0,8	0,9	14	15,9
Вафлі	1052	1285	9,4	10,7	233	22,1
Печиво	3085	3377	27,7	28,2	292	9,5
Інша продукції (пустотілі фігурки, комбіновані продукти)	112	105	1,0	0,9	-7	-6,3
Разом	11143	11974	100,0	100,0	831	7,5

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з наведених в таблиці 2.2 розрахунків, протягом двох досліджуваних років найбільшу питому вагу в структурі виробництва займають печиво (27,7% та 28,2% в кожному році відповідно). Також значну питому вагу в структурі продукції підприємства, що визначає в цілому її продуктивний профіль та найбільш перспективні сегменти ринку, мають такі види продукції, як драже (13,6% та 13,2% в 2022 році та 2023 році відповідно), карамель (12,7% в 2022 році та 11,8% в 2023 році), а також цукерки інші (16,4% та 17,4% в кожному році відповідно). Протягом двох років в структурі продукції відбулися незначні зміни: найістотніше змінилася питома вага вафель (зростання на 1,3%: з 9,4% в 2022 році до 10,7% в 2023 році). Отже, в цілому можна констатувати стабільність структури виробничої програми підприємства, що в цілому є позитивним явищем.

В 2023 році відбулося збільшення випуску продукції підприємства на 821 тону, що пов'язано, насамперед, зі зростанням обсягів виробництва згаданих провідних видів продукції. При цьому варто відзначити, що найбільш дорогі види продукції (шоколадні вироби) хоч і несуттєво, проте скоротилися, що пов'язано, на нашу думку, як зі скороченням попиту на дану продукцію в умовах війни, так і певними труднощами з імпортом какао-бобів.

Для визначення впливу змін у структурі продукції на показник обсягу виробленої продукції у вартісному виразі, складемо таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Вплив структурних змін на відхилення обсягу випуску продукції

Найменування продукції	Фактично вироблено продукції, тонн		Структура, %		Опт. ціна 1 тонни, тис. грн	2023 рік за структурою 2022 року	Відхилення	
	2022 рік	2023 рік	2022 рік	2023 рік			тонн	тис. грн
Шоколад (плитка, батончик)	904	902	8,1	7,5	123,6	971,4	-69,4	-8580
Шоколадні подарункові коробки	65	60	0,6	0,5	212,2	69,8	-9,8	-2090
Цукерки шоколадні	1089	1055	9,8	8,8	93,1	1170,2	-115,2	-10726
Цукерки інші (глазуровані, пралінові, помадні, вафельні, суфлейні, желейні)	1825	2085	16,4	17,4	59,6	1961,1	123,9	7384

Ірдовження таблиці 2.3

Карамель	1411	1418	12,7	11,8	48,6	1516,2	-98,2	-4774
Драже	1512	1585	13,6	13,2	86,9	1624,8	-39,8	-3455
Зернові батончики	88	102	0,8	0,9	104,2	94,6	7,4	775
Вафлі	1052	1285	9,4	10,7	37,7	1130,5	154,5	5826
Печиво	3085	3377	27,7	28,2	31,5	3315,1	61,9	1951
Інша продукції (пустотілі фігурки, комбіновані продукти)	112	105	1,0	0,9	81,8	120,4	-15,4	-1256
Разом	11143	11974	100,0	100,0		11974,0		-14944

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Представлені в таблиці 2.3 дані дають підстави зробити висновок, що виробнича програма підприємства з точки зору представленої продукції в різних цінових діапазонах достатньо широка: від найбільш дорогої шоколадної продукції (шоколад в плитках та батончиках з середньою ціною 123,6 тис. грн та шоколадних подарункових коробок по 212,2 тис. грн за тонну) до відносно дешевих цінових сегментів печива (31,5 тис грн) та вафель (37,7 тис. грн). В цілому наслідок зменшення в структурі виробництва більш дорогої продукції (насамперед, цукерок шоколадних (-10726 тис. грн), а також шоколаду у плитках та батончиках (-8580 тис. грн)), і, відповідно, зростання питомої ваги більш дешевої продукції (насамперед, вафель та інших цукерок), обсяг виробництва у вартісному виразі зменшився на 14944 тис. грн. Таким чином, зміни в структурі продукції можна визначити як негативні, хоча очевидним є той факт, що це є наслідком дії об'єктивних зовнішніх викликів та загроз, спричинених війною.

Для аналізу реалізації продукції та попередньої оцінки комерційної діяльності складемо таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Співвідношення обсягу реалізованої продукції та виробленої продукції

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення	
			абс	відн
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	628931	727396	98465	15,7
2. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	638511	735277	96766	15,2
3. Відхилення обсягу реалізації від обсягу виробництва, тис. грн	-9580	-7881	1699	–

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

В 2022 році відхилення обсягу реалізованої продукції від обсягу виробленої продукції становило -9580 тис. грн, що складало 1,5% від загального обсягу виробленої в цьому році продукції, в той час, як в 2023 році відхилення обсягу реалізованої продукції від обсягу виробленої продукції становило вже -7881 тис. грн або 1,1% від фактичного обсягу виробництва в цьому році. Такі дані дозволяють зробити висновок що на початку кожного року підприємство реалізує незначну частку продукції, виробленої в попередньому році, що з урахуванням значного терміну реалізації кондитерської продукції є нормальним явищем. Крім того, можна відзначити наявність позитивної тенденції до скорочення таких залишків, що є позитивною ознакою. В цілому можна зробити висновок про стабільність та збалансованість виробництва та реалізації продукції, що з позитивної сторони характеризує менеджмент підприємства в цілому та роботу його служби маркетингу та збуту зокрема.

Аналіз наявності, динаміки, стану та ефективності використання основних засобів

Для аналізу динаміки основних засобів підприємства складемо аналітичну таблицю 2.5.

Таблиця 2.5

Зміна наявності основних засобів і їхньої динаміки на ПрАТ «Домінік»

Основні засоби	Наявність на початок року	Надійшло у звітному році		Вибуло у звітному році		Наяв-ть на кінець року	Відхилення	
		всього	у т. ч. нових	всього	у т. ч. ліквідо-вано		абс	відн
2022 рік								
Усього по підприємству, у т. ч.	412299	4852	4852	792	0	416359	4060	1,0
Основні засоби основного виду діяльності	412299	4852	4852	792	0	416359	4060	1,0
Основні засоби інших галузей	0	0	0	0	0	0	0	0
Невиробничі основні засоби	0	0	0	0	0	0	0	0
2023 рік								
Усього по підприємству, у т.ч.	416359	8159	8159	258	55	424260	7901	1,9

Продовження таблиці 2.5

Основні засоби основного виду діяльності	416359	8159	8159	258	55	424260	7901	1,9
Основні засоби інших галузей	0	0	0	0	0	0	0	0
Невиробничі основні засоби	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як свідчать наведені в таблиці 2.5 розрахунки, в 2022 році вартість основних засобів на досліджуваному підприємстві на кінець року в цілому збільшилася на 4060 тис. грн або 1,0%, що стало наслідком зростання виключно вартості основних засобів основного виду діяльності. Інші структурні елементи основних засобів, а саме основні засоби інших галузей та невиробничі основні засоби на підприємстві як в 2022, так і в 2023 році відсутні. В 2023 році вартість основних засобів зросла на 7901 тис. грн або 1,9%, що як і в попередньому році стало наслідком збільшення на цю суму вартості основних засобів основного виду діяльності. Динаміка вартості основних засобів та їх структура в цілому є ефективними, оскільки свідчать про те, що підприємство нарощує свій потенціал та зосереджує ресурси в операційній діяльності.

Для аналізу технічного стану основних засобів складено таблицю 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз технічного стану основних засобів ПрАТ «Домінік»

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення
2022 рік			
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	412299	416359	4060
Знос, тис. грн	241 947	268512	26565
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	170352	147847	-22505
Коефіцієнт придатності	0,413	0,355	-0,058
Коефіцієнт зносу	0,587	0,645	0,058
2023 рік			
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	416359	424260	7901
Знос, тис. грн	268512	293343	24831
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	147847	130917	-16930
Коефіцієнт придатності	0,355	0,309	-0,047
Коефіцієнт зносу	0,645	0,691	0,047

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з наведених розрахунків, протягом 2022–2023 років первісна вартість основних засобів зростала, в той час, як залишкова, навпаки, знижувалася. Так, в 2022 році первісна вартість основних засобів підприємства збільшилася на 4060 тис. грн при зменшенні залишкової на 22505 тис. грн, в 2023 році первісна вартість основних засобів зросла на 7901 тис. грн при зниженні залишкової вартості на 16930 тис. грн. Зростання первісної вартості при зниженні залишкової призвело до того, що динаміка та абсолютні значення коефіцієнтів придатності й зносу, що характеризують технічний стан основних засобів підприємства, дають підстави зробити висновок про погіршення цього стану як в 2022 році, так і в 2023 році (в 2022 році коефіцієнт придатності скоротився з 0,413 до 0,355, тобто на 0,058 при відповідному зростанні коефіцієнта зносу; в 2023 році відбулося подальше зниження коефіцієнта придатності (-0,047) при аналогічному зростанні коефіцієнта зносу (+0,047).

Отже, в цілому, протягом досліджуваного періоду відбулися значні негативні зміни в технічному стані основних засобів підприємства. Більш того, абсолютні значення коефіцієнтів придатності говорять про досить високий рівень фізичного зносу основних засобів підприємства та необхідність їх оновлення, що передбачає пошук відповідних джерел, серед яких з прибуток є сьогодні провідним.

Для аналізу показників ефективності використання основних засобів складено аналітичну таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

Показники ефективності використання основних засобів ПрАТ «Домінік»

Показник	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг виробленої продукції в порівнянних цінах (без ПДВ), тис. грн	628931	663046	34115
2. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	414329	420310	5981
3. Фондовіддача, грн/грн	1,518	1,578	0,060
4. Фондоємність, грн/грн	0,659	0,634	-0,025

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

В 2023 році в порівнянні з 2022 роком ефективність використання основних засобів основного виду діяльності підвищилася: про що говорить зростання фондівіддачі та зниження фондомісткості. Так, випуск продукції на кожну одиницю вартості основних засобів збільшився на 6 коп., з іншої сторони, для виробництва одиниці продукції (продукції на 1 грн) в 2023 році знадобилося менше основних засобів (на 2,5 коп.).

В цілому, резюмуючи результати даного розділу тематичного аналізу, складно дати однозначну оцінку діяльності підприємства: з однієї сторони підвищилася ефективність використання основних засобів, а з іншої значно погіршився технічний стан основних засобів підприємства, що вимагає від його менеджменту прийняття відповідних організаційно-технічних заходів.

Аналіз структури, динаміки та ефективності використання оборотних коштів

Для аналізу складу, структури й оборотних коштів, складемо аналітичну таблицю 2.8.

Таблиця 2.8

Склад, структура й динаміка оборотних коштів ПрАТ «Домінік»

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
2022 рік						
Оборотні кошти	255307	100,00	325223	100,00	69916	27,4
Виробничі запаси	80172	31,40	108243	33,28	28071	35,0
Незавершене виробництво	3331	1,30	5799	1,78	2468	74,1
Готова продукція	28834	11,29	22358	6,87	-6476	-22,5
Товари	191	0,07	166	0,05	-25	-13,1
Дебіторська заборгованість	101761	39,86	63439	19,51	-38322	-37,7
Грошові кошти	41018	16,07	125218	38,50	84200	205,3
Інші оборотні кошти	0	0,00	0	0,00	0	–
Витрати майбутніх періодів	0	0,00	0	0,00	0	–
2023 рік						
Оборотні кошти	325223	100,00	369 016	100,00	43793	13,5
Виробничі запаси	108243	33,28	111305	30,16	3062	2,8
Незавершене виробництво	5799	1,78	6230	1,69	431	7,4
Готова продукція	22358	6,87	15481	4,20	-6877	-30,8
Товари	166	0,05	246	0,07	80	48,2
Дебіторська заборгованість	63439	19,51	71601	19,40	8162	12,9
Грошові кошти	125218	38,50	164153	44,48	38935	31,1
Інші оборотні кошти	0	0,00	0	0,00	0	–
Витрати майбутніх періодів	0	0,00	0	0,00	0	–

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з даних таблиці 2.8, на початку 2022 року в структурі оборотних коштів підприємства найбільшу питому вагу мали наступні структурні їх елементи: дебіторська заборгованість (39,86%), виробничі запаси (31,40%), грошові кошти (16,07%), готова продукція (11,29%). Отже, оборотні кошти підприємства представлені, головним чином, фондами обігу (дебіторська заборгованість, готова продукція та грошові кошти). Під кінець року відбулися значні зміни в структурі оборотних коштів: питома вага дебіторської заборгованості скоротилася до 19,51%, готової продукції до 6,87% при зростанні виробничих запасів до 33,28% та грошових коштів до 38,50%. В 2023 році відбулися значно менш масштабні зміни в структурі оборотних коштів підприємства: наприкінці року питома вага грошових коштів зросла до 44,48% при пропорційному зменшенні питомих ваг інших визначальних елементів оборотних коштів: дебіторська заборгованість зменшилася до 19,40%, виробничі запаси до 30,16%, готова продукція до 4,20%.

Відносно зміни абсолютної величини окремих елементів оборотних коштів, можна відзначити, що в 2022 році при загальному зростанні оборотних коштів на 66916 тис. грн (27,4%), грошові кошти збільшилися на 84200 тис. грн (205,3%), дебіторська заборгованість скоротилася на 38322 тис. грн (37,7%) при зростанні абсолютного розміру виробничих запасів на 28071 тис. грн (35,0%). В 2023 році абсолютний розмір оборотних коштів збільшився на 43793 тис. грн (13,5%), що стало наслідком зростання величини грошових коштів на 38935 тис. грн (31,1%). Варто також відзначити значне скорочення протягом двох досліджуваних років готової продукції: - 6476 тис. грн (22,5%) в 2022 році та -6877 тис. грн (30,8%) в 2023 році. В цілому структура й абсолютна величина всіх елементів оборотних коштів недостатньо ефективна: велика питома вага фондів обігу (дебіторської заборгованості, грошових коштів та готової продукції) свідчить про значне зосередження коштів у сфері обігу, де не створюється нова вартість.

Для аналізу ефективності використання оборотних коштів складемо таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Показники оборотності оборотних коштів ПрАТ «Домінік»

Показник	2022 рік	2023 рік	абсолютне відхилення
1. Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ), тис. грн	638511,0	735277,0	96766,0
2. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	290265,0	347119,5	56854,5
3. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	2,20	2,12	-0,08
4. Швидкість одного обороту оборотних коштів, днів	165,9	172,3	6,4
5. Коефіцієнт завантаження оборотних коштів, грн	0,455	0,472	0,017

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як свідчать дані таблиці 2.9, в 2023 році в порівнянні з 2022 роком оборотність оборотних коштів уповільнилася на 0,08 оборот, при цьому швидкість одного обороту (тривалість обороту коштів) збільшилася на 6,4 дня, коефіцієнт завантаження оборотних коштів збільшився на 0,017 грн. Уповільнення оборотності оборотних коштів з негативної сторони характеризує роботу підприємства по управлінню оборотними активами підприємства, оскільки свідчить про відносну перевитрату коштів підприємства.

Аналіз трудових ресурсів підприємства та ефективності їх використання

Для аналізу руху робочої сили складемо аналітичну таблицю 2.10.

Таблиця 2.10

Показники руху робочої сили

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення
1. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	599	546	-53
2. Прийнято працівників, осіб	86	62	-24
3. Вибуло працівників, осіб	98	77	-21
з них по негативним причинам (за власним бажанням, звільнено за прогул і інші порушення трудової дисципліни, невідповідність займаній посаді)	98	77	-21
4. Коефіцієнт обороту по прийому	0,144	0,114	-0,030
5. Коефіцієнт обороту по вибуттю	0,164	0,141	-0,023
6. Коефіцієнт плинності робочої сили	0,164	0,141	-0,023

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з таблиці 2.10, в 2023 році в порівнянні з 2022 роком середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу

скоротилася на 53 особи, при цьому в 2022 році на роботу було прийнято 86 осіб, звільнено 98 осіб (всі по негативних причинах), в 2023 році прийнято 62 особи, звільнено 77 осіб (аналогічно до попереднього року всі звільнені по негативних причинах). При зростанні обсягів виробленої продукції, яке мало місце в 2023 році порівняно з 2022 роком, значне скорочення чисельності персоналу свідчить про значну інтенсифікацію технологічних процесів на підприємстві, що з однієї сторони є позитивним явищем, оскільки означає зростання продуктивності праці, а з іншої ймовірно є наслідком війни в Україні та відповідними значними негативними демографічними змінами та скороченням робочої сили в економіці в цілому.

Для аналізу використання робочого часу на підприємстві складемо аналітичну таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Використання робочого часу на підприємстві

Показник	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ), тис. грн	628931	663046	34115
2. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	599	546	-53
3. Число людино-годин, відпрацьованих всіма працівниками, людино-годин	1113541	1031940	-81601
4. Середнє число людино-годин, відпрацьованих одним працівником	1859	1890	31
5. Середньорічний виробіток одного працівника (продуктивність праці), тис. грн/особу	1049,97	1214,37	164,40
6. Середньогодинний виробіток одного працівника (годинна продуктивність праці), грн/особу	564,80	642,52	77,72

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з таблиці 2.11, в 2023 році в порівнянні з 2022 роком середнє число годин, відпрацьованих одним працівником, зросло на 31, середньогодинний виробіток одного працівника збільшився на 77,72 грн, середньорічний виробіток зріс на 164,40 тис. грн. Як видно з наведених нижче розрахунків, фактори по-різному вплинули на зміну обсягу продукції в порівняних цінах.

Вплив зміни середньооблікової чисельності персоналу визначається по формулі:

$$\Delta \text{ВПП (Чс-о)} = (\text{Чс-о}_{2023} - \text{Чс-о}_{2022}) * \Gamma_{2022} * \text{Вгод}_{2022}, \quad (2.1)$$

де Вгод – середньогодинний виробіток одного працівника;

Γ – середня кількість відпрацьованих одним працівником робочих годин за рік;

Чс-о – середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу.

$$\Delta \text{ВПП (Чс-о)} = (-53) * 1859 * 564,80 = -55648,3 \text{ тис. грн.}$$

Фактор зміни відпрацьованих годин призвів до збільшення обсягу виробленої продукції в порівняних цінах, що визначається наступним чином:

$$\Delta \text{ВПП (\Gamma)} = \text{Чс-о}_{2023} * (\Gamma_{2023} - \Gamma_{2022}) * \text{Вгод}_{2022}, \quad (2.2)$$

$$\Delta \text{ВПП (\Gamma)} = 31 * 546 * 564,80 = 9559,9 \text{ тис. грн.}$$

Фактор зміни середньогодинного виробітку призвів до зростання обсягу виробленої продукції в порівняних цінах, що визначається наступним чином:

$$\Delta \text{ВПП (Вгод)} = \text{Чс-о}_{2023} * \Gamma_{2023} * (\text{Вгод}_{2023} - \text{Вгод}_{2022}), \quad (2.3)$$

$$\Delta \text{ВПП (Вгод)} = 77,72 * 546 * 1890 = 80203,5 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ВПП заг} = -55648,3 + 9559,9 + 80203,5 = 34115 \text{ тис. грн.}$$

Виходячи з результатів розрахунків, роботу підприємства по підвищенню ефективності використання трудових ресурсів і робочого часу в цілому можна охарактеризувати з позитивної сторони: в 2023 році порівняно з 2022 роком відбулося підвищення ефективності використання робочого часу, та, підвищилися показники продуктивності праці.

Аналіз ефективності поточних витрат

Аналіз проведемо методом порівняння фактичної питомої ваги кожного елемента витрат на виробництво з питомою вагою в 2022 році. Також проведемо оцінку абсолютних значень та динаміки основного узагальнюючого показника ефективності управління витратами – витрати на одну грн продукції. Для цього складемо аналітичну таблицю 2.12.

Оцінка динаміки, структури та ефективності витрат

Показник	Абсолютне значення, тис. грн		Структура, %		Відхилення	
	2022 рік	2023 рік	2022 рік	2023 рік	Абс.	Відн.
Обсяг виробленої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	628931	727396	-	-	98465	15,7
Операційні витрати, тис. грн, в т. ч.	612596	730195	100,0	100,0	117599	19,2
1. Матеріальні витрати	439257	537066	71,7	73,6	97809	22,3
2. Витрати на оплату праці	71978	98414	11,7	13,5	26436	36,7
3. Відрахування на соціальні заходи	14526	19196	2,4	2,6	4670	32,1
4. Амортизація	35071	26121	5,7	3,6	-8950	-25,5
5. Інші операційні витрати	51764	49398	8,4	6,8	-2366	-4,6
Витрати на 1 грн продукції, грн/грн	0,974	1,004	-	-	0,030	3,1

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Наведені в таблиці 2.12 дані дають підстави говорити, що виробництво продукції на ПрАТ «Домінік» є матеріаломістким: питома вага матеріальних витрат в 2022 році склала 71,7%, а в 2023 році зросла до 73,6%; при цьому загальний розмір матеріальних витрат збільшився на 97809 тис. грн або 19,2%, що пов'язано зі зростанням обсягів виробленої продукції, оскільки даний вид витрат відносять до умовно-змінних. Витрати на оплату праці, також як і відрахування на соціальні заходи збільшилися на 26436 тис. грн (36,7%) та 4670 тис. грн (32,1%) відповідно. Амортизаційні відрахування в 2023 році в порівнянні з 2022 роком зменшилися на 8950 тис. грн, що складає 25,5%. Стаття «інші операційні витрати» зменшилася на 2366 тис. грн. Таким чином, в 2023 році порівняно з 2022 роком в абсолютному виразі збільшилися усі провідні елементи витрат. Як видно з таблиці структура витрат підприємства в цілому стабільна – зміни питомих ваг структурних елементів не перевищують 1,9% по структурі (матеріальні витрати).

Загальна сума витрат на виробництво збільшилася на 117559 тис. грн, що складає 19,2% у відносному виразі, що переважає темпи зростання обсягів виробленої продукції (15,7%). Невідповідність динаміки двох зазначених показників визначили негативну динаміку основного показника ефективності

управління витратами – витрати на 1 грн продукції, які в 2023 році порівно з 2022 роком зросли на 3 коп. та склали 100,4 коп. Абсолютні значення показника в 2023 році (більше 100 коп.) свідчать про низький рівень ефективності управління операційними витратами: виробнича діяльність є збитковою, що є непрямомою ознакою значних складнощів при формуванні власних фінансових ресурсів підприємства, що також має виключну актуальність з урахуванням теми роботи.

Для оцінки впливу зміни витрат на прибутковість діяльності скористаємося методом факторного аналізу. Прибуток від виробництва продукції, залежить, насамперед, від кількості виробленої продукції та прибутку від виробництва одиниці продукції, який в свою чергу визначається собівартістю одиниці продукції.

Для аналізу впливу обсягу виробленої продукції та собівартості на прибуток від виробництва продукції складемо аналітичну таблицю 2.13.

Прибуток від виробництва продукції (Пв) може бути визначений наступним чином:

$$Пв = ОПд * (1 - V_1), \quad (2.4)$$

де ОПд – обсяг виробленої продукції у діючих цінах;

V_1 – витрати на 1 грн продукції.

Вплив зміни обсягу виробленої продукції в діючих цінах на зміну прибутку від виробництва продукції складає:

$$\Delta Пв_{ОПд} = (ОПд_{2023} - ОПд_{2022}) * (1 - V_{1\ 2022}) \quad (2.5)$$

$$\Delta Пв_{ОПд} = (727396 - 628931) * (1 - 0,974) = 2557,4 \text{ тис. грн.}$$

Вплив ефективності управління витратами (витрат на 1 грн продукції) на зміну прибутку від виробництва продукції складає:

$$\Delta Пв_{V_1} = (V_{1\ 2022} - V_{1\ 2023}) * ОПд_{2023}, \quad (2.6)$$

$$\Delta Пв_{V_1} = (0,974 - 1,004) * 727396 = -21691,4 \text{ тис. грн.}$$

Загальний вплив чинників на зміну прибутку від виробництва продукції складає:

$$\Delta Пв = 2557,4 - 21691,4 = -19134 \text{ тис. грн}$$

або

$$\Delta Пв = -2799 - 16335 = -19134 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 2.13

Вплив зміни показника витрати на 1 грн продукції та обсягу виробленої продукції на прибуток від виробництва продукції

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення Пв		
			всього	У т.ч. за рахунок	
				ОПд	В ₁
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих цінах (без ПДВ), тис. грн	628931	727396	98465	2557,4	-
2. Операційні витрати, тис. грн	612596	730195	117599	-	-
3. Прибуток від виробництва продукції, тис. грн	16335	-2799	-19134	2557,4	-21691,4
4. Витрати на 1 грн продукцію, грн/грн	0,974	1,004	0,030	-	-21691,4

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як свідчать представлені в таблиці 2.13 розрахунки, в 2023 році в порівнянні з 2022 роком прибуток від виробництва продукції зменшився на 19134 тис. грн (збиток у 2023 році склав 2799 тис. грн), при цьому обсяг виробленої продукції у діючих цінах збільшився на 98465 тис. грн, а витрати на 1 грн виробленої продукції зросли на 3,0 коп. Фактор зміни обсягу виробленої продукції призвів до збільшення прибутку від виробництва продукції на 2557,4 тис. грн. Зміна показника, що характеризує ефективність управління витратами – витрати на 1 грн продукції, призвів до зменшення прибутку від виробництва продукції на 21691,4 тис. грн. Результати розрахунків показують, що причиною, яка спричинила значне зниження прибутковості діяльності був якісний чинник (зростання витрат на 1 грн продукції), що з вкрай негативної сторони характеризує роботу підприємства по управлінню операційними витратами. Для більш детального аналізу впливу операційних витрат на прибутковість виробництва розрахуємо показники відносної економії собівартості (загальних витрат та структурних елементів собівартості продукції), які дадуть змогу виділити основні

проблемні зони в управлінні витратами та, відповідно, визначити резерви підвищення ефективності управління витратами на підприємстві.

Відносна економія собівартості (в тому числі по структурних елементах) може бути визначена наступним чином:

$$E_{ВТ} = V_{2023} * I_{оп} - V_{2022}, \quad (2.7)$$

де V_{2022} та V_{2023} – поточні витрати (операційні витрати на виробництво продукції) в 2022 та 2023 роках відповідно;

$I_{оп}$ – загальний індекс обсягу виробництва, який може бути розрахований наступним чином:

$$I_{оп} = ОПД_{2023} / ОПД_{2022}. \quad (2.8)$$

Для визначення основних резервів зниження поточних витрат, тобто підвищення ефективності управління ними, необхідно визначити показники відносної економії поточних витрат в розрізі їх структурних елементів (в даному випадку матеріальних витрат, оплати праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизації та інших витрат) за формулами:

– відносна економія матеріальних витрат:

$$E_{В\text{ мв}} = \text{Мат.в}_{2022} * I_{оп} - \text{Мат.в}_{2023}, \quad (2.9)$$

де Мат.в – матеріальні витрати;

– відносна економія витрат на оплату праці:

$$E_{В\text{ Опл}} = \text{Опл}_{2022} * I_{оп} - \text{Опл}_{2023}, \quad (2.10)$$

де Опл – витрати на оплату праці (в складі поточних (операційних) витрат);

– відносна економія витрат по відрахуванням на соціальні заходи:

$$E_{В\text{ Відр}} = \text{Відр}_{2022} * I_{оп} - \text{Відр}_{2023}, \quad (2.11)$$

де Відр – витрати по відрахуванням на соціальні заходи (в складі поточних (операційних) витрат);

– відносна економія витрат по амортизації:

$$E_{В\text{ Ам}} = \text{Ам}_{2022} * I_{оп} - \text{Ам}_{2023}, \quad (2.12)$$

де Ам – амортизація (в складі поточних (операційних) витрат);

– відносна економія по іншим операційним витратам:

$$E_B I_n = I_n_{2022} * I_{оп} - I_n_{2023}, \quad (2.13)$$

де I_n – інші операційні витрати.

$$E_B = E_B \text{ мв} + E_B \text{ Опл} + E_B \text{ Відр} + E_B \text{ Ам} + E_B \text{ Ін} \quad (2.14)$$

Розрахунки показників відносної економії поточних (операційних) витрат необхідно провести в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Відносна економія операційних витрат та їх структурних елементів

Показник	2022 рік	2023 рік
Вихідні дані		
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	628931	727396
2. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, в тому числі	612596	730195
2.1. Матеріальні витрати	439257	537066
2.2. Витрати на оплату праці	71978	98414
2.3. Відрахування на соціальні заходи	14526	19196
2.4. Амортизація	35071	26121
2.5. Інші операційні витрати	51764	49398
Результати розрахунків		
Загальний індекс обсягу виробництва	1,157	
Економія собівартості (Ес), в тому числі за рахунок	-21691,4	
матеріальних витрат	-29039,2	
витрат на оплату праці	-15167,2	
відрахувань на соціальні заходи	-2395,8	
амортизації	14440,7	
інших операційних витрат	10470,1	

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з таблиці 2.14, показник загальної економії витрат складає - 21691,4 тис. грн (перевитрата), що відповідає значенню впливу ефективності управління витратами, визначеному в попередній таблиці. Розрахунок показників відносної економії структурних елементів собівартості продукції дає підстави стверджувати, що загальне зниження ефективності управління витратами та прибутковості виробничої діяльності відбулося внаслідок зниження ефективності управління матеріальними витратами (внаслідок неефективного управління матеріальними витратами, що формалізується у зростанні показника матеріалоємності, підприємство перевитратило 29039,2 тис. грн). Також значний негативний вплив спричинило неадекватне зростання витрат на оплату праці (за цим елементом перевитрати склали

15167,2 тис. грн). Єдиним елементом витрат, за яким можна констатувати реальне підвищення ефективності управління є інші операційні витрати (розмір економії складає 10470,1 тис. грн). Щодо економії, отриманої за рахунок амортизації (14440,7 тис. грн), то з урахуванням того, що даний елемент витрат має форму нарахувань, а не реальних грошових потоків, отримана економія не несе реальних позитивних наслідків для підприємств. Більш того, зниження амортизаційних відрахувань свідчить про звуження можливостей підприємства щодо самофінансування простого відтворення основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань, тим самими створюючи додаткове навантаження (в сенсі необхідних додаткових видатків) на прибуток.

Резюмуючи проведені розрахунки, саме на оптимізації матеріальних витрат та витрат по оплаті праці мають бути зосереджені основні зусилля підприємства в контексті підвищення ефективності управління витратами та забезпечення прибутковості виробничої діяльності.

Аналіз прибутку та рентабельності діяльності підприємств

Для аналізу рівня й динаміки фінансових результатів ПрАТ «Домінік» складемо таблицю 2.15.

Таблиця 2.15

Формування фінансових результатів ПрАТ «Домінік»

Найменування статті	Абсолютне значення		Відхилення	
	2022 рік	2023 рік	Абс.	Відн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	638511	735277	96766	15,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	515820	620962	105142	20,4
Валовий: прибуток	122691	114315	-8376	-6,8
Інші операційні доходи	36976	22978	-13998	-37,9
Адміністративні витрати	27378	35350	7972	29,1
Витрати на збут	48018	46729	-1289	-2,7
Інші операційні витрати	18551	32094	13543	73,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	65720	23120	-42600	-64,8
Фінансові доходи	135	4052	3917	2901,5
Інші доходи	-	-	-	-
Фінансові витрати	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.15

Інші витрати	24	75	51	212,5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	65831	27097	-38734	-58,8
Витрати (дохід) з податку на прибуток	12082	7699	-4383	-36,3
Чистий фінансовий результат: прибуток	53749	19398	-34351	-63,9

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з таблиці 2.15, чистий прибуток підприємства в 2023 році зменшився на 34351 тис. грн (63,9%), склавши в цьому році 19398 тис. грн. Дані зміни є наслідком зниження валового прибутку на 8376 тис. грн (6,8%), а також значного зниження інших операційних доходів (-13998 тис. грн або 39,7%) при зростанні інших операційних витрат на 13543 тис. грн (73,0%).

Отже, основними причинами зниження кінцевого фінансового результату підприємства (чистого прибутку) в 2023 році є зниження ефективності операційної діяльності в цілому та виробництва продукції зокрема. Отже, для подолання негативної тенденції зниження прибутку підприємства мають бути розроблені та впроваджені заходи, спрямовані на підвищення ефективності саме виробничої діяльності: оптимізація виробничої програми, ротація асортименту продукції, оптимізація поточних витрат, насамперед, матеріальних, підвищення ефективності маркетингу та раціоналізація збуту тощо.

З метою поглибленої оцінки прибутковості діяльності проведемо аналіз показників рентабельності підприємства.

Для аналізу показників рентабельності ПрАТ «Домінік» складемо таблицю 2.16.

Таблиця 2.16

Показники рентабельності ПрАТ «Домінік»

№ п/п	Показник	Формула для розрахунку	2022 рік	2023 рік	Абс. від-ня
Вихідні дані					
1	Чистий дохід від операційної діяльності (від реалізації продукції, інші операційні доходи), тис. грн	-	675487	758255	82768
2	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток або збиток), тис. грн	-	65831	27097	-38734
3	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	-	65720	23120	-42600

Продовження таблиці 2.16

4	Чистий прибуток, тис. грн	-	53749	19398	-34351
5	Витрати операційної діяльності (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), тис. грн	-	609767	735135	125368
6	Витрати звичайної діяльності (витрати операційної діяльності, фінансові витрати, інші витрати), тис. грн	-	609791	735210	125419
7	Капітал підприємства (середньорічна величина), тис. грн	-	452422	487640,5	35218,5
8	Власний капітал підприємства (середньорічна величина), тис. грн	-	417627,5	454199	36571,5
9	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	-	414329	420310	5980,5
10	Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	-	290265	347120	56854,5
11	Вартість виробничих фондів, тис. грн	п.9+п.10	704594	767429	62835
Результати розрахунків					
12	Рентабельність витрат операційної діяльності, %	п.3/п.5*100%	10,78	3,15	-7,63
13	Рентабельність продажів (ROS), %	п.2/п.1*100%	9,73	3,05	-6,68
14	Рентабельність виробництва, %	п.2/п.11*100%	9,34	3,53	-5,81
15	Загальна рентабельність, %	п.2/п.6*100%	10,80	3,69	-7,11
16	Рентабельність капіталу (ROA), %	п.4/п.7*100%	11,88	3,98	-7,90
17	Рентабельність власного капіталу (ROE), %	п.4/п.8*100%	12,87	4,27	-8,60

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як свідчать дані таблиці 2.16, в 2023 році порівняно з 2022 роком зменшилися всі показники рентабельності, розраховані за прибутком від операційно діяльності (рентабельність витрат операційної діяльності та рентабельність продажів), що свідчить про зниження прибутковості операційної, що в даному випадку представляє собою виробничу, діяльності. Зазначене скорочення прибутковості з урахуванням зростання чистого доходу від реалізації продукції є наслідком неефективного управління операційними витратами. Показники рентабельності, розраховані за іншими абсолютними показниками прибутку (прибутку до оподаткування та чистого прибутку) також мають негативну тенденцію до зниження, що, як і у попередньому випадку, пов'язано насамперед зі зменшенням показників прибутку. З огляду на динаміку зазначених показників рентабельності можна говорити про значне зниження ефективності використання ресурсів підприємства, про що

свідчить зменшення показників рентабельності виробництва на 5,81%, коштів підприємства, про що говорить зниження рентабельності капіталу на 7,90% та рентабельності власного капіталу на 8,60%.

Абсолютні значення показників рентабельності в 2023 році мають посередні значення, що в цілому говорить про низький рівень інвестиційної привабливості підприємства та необхідність прийняття відповідних управлінських заходів.

Аналіз фінансових джерел формування засобів підприємства

Для аналізу структури та динаміки балансу ПрАТ «Домінік» складемо аналітичну таблицю 2.17.

Таблиця 2.17

Склад та структура майна ПрАТ «Домінік»

Стаття балансу	Абсолютна величина		Структура		Відхилення		В стр-рі
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	Абс. величини		
					Абсолютне	Відносне	
2022 рік							
Актив							
Необоротні активи	175 214	149 100	40,7	31,4	-26114	-14,9	-9,3
Оборотні активи	255307	325223	59,3	68,6	69916	27,4	9,3
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	430521	474323	100,0	100,0	43802	10,2	-
Пасив							
Власний капітал	390755	444500	90,8	93,7	53745	13,8	-
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	39766	29823	9,2	6,3	-9943	-25,0	-2,9
Зобов'язання, пов'язані з групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	430521	474323	100,0	100,0	43802	10,2	-
2023 рік							
Актив							
Необоротні активи	149100	131 942	31,4	26,3	-17158	-11,5	-5,1
Оборотні активи	325223	369016	68,6	73,7	43793	13,5	5,1
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	474323	500958	100,0	100,0	26635	5,6	-
Пасив							

Продовження таблиці 2.17

Власний капітал	444500	463898	93,7	92,6	19398	4,4	-1,1
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	29823	37060	6,3	7,4	7237	24,3	1,1
Зобов'язання, пов'язані з групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	474323	500958	100,0	100,0	26635	5,6	-

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Протягом 2022 року активи підприємства збільшилися на 43802 тис. грн (10,2%), що відбулося внаслідок збільшення оборотних активів (69916 тис. грн або 27,4% у відносному виразі) при зменшенні необоротних активів (-26114 тис. грн або 14,9%). У 2023 році капітал підприємства збільшився на 26635 тис. грн, що складає 5,6%. При цьому відбулося подальше зменшення необоротних активів (-17158 тис. грн або 11,5%) при значному збільшенні оборотних активів (43793 тис. грн або 13,5%). Таким чином, загальне збільшення майна підприємства відбулося внаслідок зростання залишків оборотних активів, тобто найбільш мобільних активів, що в цілому відповідає їх функціональному призначенню, а саме забезпечення адаптації структури активів підприємства до мінливих зовнішніх умов.

Для оцінки ефективності використання засобів підприємства визначимо динаміку зміни (темп зростання) валюти балансу (Твб):

$$Твб = \frac{(Вб_{2023 \text{ кінець}} + Вб_{2023 \text{ початок}})/2}{(Вб_{2022 \text{ кінець}} + Вб_{2022 \text{ початок}})/2} = \frac{(500958 + 474323)/2}{(474323 + 430521)/2} = 1,08 \quad (2.15)$$

З урахуванням того, що темп зростання чистого доходу від реалізації продукції склав 1,15 (735277/638511), можна говорити про випереджаюче зростання результатів діяльності над майном або активами підприємства, що відповідає критерію ефективності (отримання максимальних результатів при мінімальних ресурсах, що в даному випадку формалізується у вигляді відповідних темпів зростання).

Також заслуговує на увагу той факт, що протягом всього періоду дослідження капітал підприємства формується переважно за рахунок власних

фінансових джерел (в т. ч. нерозподіленого прибутку), що свідчить про незалежність підприємства і є ознакою низького рівня фінансового та господарського ризику.

Для більш детального аналізу джерел фінансових ресурсів складемо таблицю 2.18.

Таблиця 2.18

Склад та структура джерел фінансових ресурсів ПрАТ «Домінік»

Стаття пасиву	Абсолютна величина		Структура		Відхилення		
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	Абсолютної величини		В стр-рі
					абс	відн	
2022 рік							
1. Власний капітал	390 755	444 500	90,8	93,7	53745	13,8	2,9
1.1 Статутний капітал	31827	31827	7,4	6,7	0	0,0	-0,7
1.2 Капітал у дооцінках	2733	2733	0,6	0,6	0	0,0	-0,1
1.3 Додатковий капітал	4741	4737	1,1	1,0	-4	-0,1	-0,1
1.4 Резервний капітал	8543	8543	2,0	1,8	0	0,0	-0,2
1.5 Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	342 911	396 660	79,7	83,6	53749	15,7	4,0
1.6 Інші джерела власних коштів	-	-	-	-	-	-	-
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-	-
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	39 766	29 823	9,2	6,3	-9943	-25,0	-2,9
3.1 Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-
3.2 Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	29 910	16 925	6,9	3,6	-12985	-43,4	-3,4
3.3 Інша поточна кредиторська заборгованість	6 336	9 487	1,5	2,0	3151	49,7	0,5
3.4 Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
3.5 Інші поточні зобов'язання	3520	3411	0,8	0,7	-109	-3,1	-0,1
4. Зобов'язання, пов'язані з групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	430 521	474 323	100,0	100,0	43802	10,2	-
2023 рік							
1. Власний капітал	444500	463 898	93,7	92,6	19398	4,4	-1,1
1.1 Статутний капітал	31827	31827	6,7	6,4	0	0,0	-0,4
1.2 Капітал у дооцінках	2733	2733	0,6	0,5	0	0,0	0,0
1.3 Додатковий капітал	4737	4737	1,0	0,9	0	0,0	-0,1
1.4 Резервний капітал	8543	8543	1,8	1,7	0	0,0	-0,1

Продовження таблиці 2.18

1.5 Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	396660	416 058	83,6	83,1	19398	4,9	-0,6
1.6 Інші джерела власних коштів	-	-	-	-	-	-	-
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-	-
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	29823	37 060	6,3	7,4	7237	24,3	1,1
3.1 Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-
3.2 Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	16925	22 071	3,6	4,4	5146	30,4	0,8
3.3 Інша поточна кредиторська заборгованість	9487	11282	2,0	2,3	1795	18,9	0,3
3.4 Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
3.5 Інші поточні зобов'язання	3411	3707	0,7	0,7	296	8,7	0,0
4. Зобов'язання, пов'язані з групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	474323	500 958	100,0	100,0	26635	5,6	-

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

Як видно з таблиці 2.18, протягом 2022–2023 років в структурі джерел фінансування діяльності підприємства в цілому відбулися незначні зміни: питома вага власного капіталу збільшилася з 90,8% (початок 2022 року) до 93,7% (кінець 2022 року), при аналогічному зниженні питомої ваги позикових коштів: поточні зобов'язання зменшилися з 9,2% на початку 2022 року до 6,3% в кінці 2022 року. В 2023 році також відбулися незначні зміни: питома вага власного капіталу знизилася до 92,6%, поточних зобов'язань зросла до 7,4% (внаслідок більш низької бази поточних зобов'язань, ніж власного капіталу). В цілому структура капіталу підприємства, а саме значна питома вага власного капіталу, свідчить про високу фінансову незалежність підприємства та низький рівень фінансових ризиків.

Аналізуючи структуру кожного елементу фінансових джерел підприємства можна відзначити наступне:

– найважливіший структурний елемент власного капіталу з точки зору функціональної спрямованості на забезпечення стійкого розвитку

підприємства, а саме нерозподілений прибуток, протягом 2022–2023 років має високі абсолютні значення та значну питому вагу в структурі фінансових джерел підприємства;

– в структурі поточних зобов'язань, які на сьогоднішній день для підприємства є вагомим фінансовим джерелом коштів, найбільшу питому вагу має поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Цей елемент позикових коштів відповідно до групування усіх зобов'язань по строковості погашення є найбільш загрозливим для підприємства з точки зору забезпечення його ліквідності. Тим не менш, невеликі абсолютні значення та незначна питома вага даного структурного елемента капіталу в цілому свідчить про відсутність реальних загроз платоспроможності підприємства.

Зважаючи на зростання в абсолютному розмірі нерозподіленого прибутку в 2023 році до 416058 тис. грн (83,1% від усіх фінансових джерел), абсолютний розмір та структура капіталу підприємства свідчить про загальний рівень ефективності управління капіталом підприємства з точки зору забезпечення високої фінансової стійкості підприємства та мінімізації фінансових ризиків.

Узагальнююча оцінка ефективності діяльності підприємства

Для узагальнюючої характеристики стану ПрАТ «Домінік» складемо таблицю 2.19.

Таблиця 2.19

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Домінік»

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення	
			абс	відн
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	16000	16000	0	0,0
2. Фактично вироблено продукції, тонн	11143	11974	831	7,5
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,696	0,748	0,052	7,5
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн				
у діючих цінах	628931	727396	98465	15,7
у порівняних цінах	628931	663046	34115	5,4
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	638511	735277	96766	15,2

Продовження таблиці 2.19

6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	414329	420310	5981	1,4
7. Фондовіддача, грн/грн	1,518	1,578	0,060	4
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	290265	347120	56855	19,6
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, частки	2,20	2,12	-0,08	-3,71
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	599	546	-53	-8,8
11. Продуктивність праці, тис. грн	1049,97	1214,37	164,4	15,7
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі	612596	730195	117599	19,2
матеріальні витрати	439257	537066	97809	22,3
витрати на оплату праці	71978	98414	26436	36,7
відрахування на соціальні заходи	14526	19196	4670	32,1
амортизація	35071	26121	-8950	-25,5
інші операційні витрати	51764	49398	-2366	-4,6
13. Витрати на 1 грн виробленої продукції, грн/грн	0,974	1,004	0,030	3,1
14. Матеріалоемність, грн/грн	0,698	0,738	0,040	5,7
15. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	515820	620962	105142	20,4
16. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток), тис. грн	65720	23120	-42600	-64,8
17. Чистий прибуток, тис. грн	53749	19398	-34351	-63,9
18. Рентабельність продажів, %	10,29	3,14	-7,15	-
19. Рентабельність продукції, %	10,73	3,17	-7,56	-

Джерело: розрахунки автора на основі [69].

ПрАТ «Домінік» володіє значною виробничою потужністю, яка в 2023 році порівняно з 2022 роком не змінилася, що свідчить про стабільність виробничого потенціалу підприємства. З урахуванням значного загального падіння ділової активності та платоспроможного попиту, викликаного війною в Україні, виробнича потужність характеризується високим рівнем використання, про що свідчить значення коефіцієнта використання виробничої потужності, яке в 2023 році склало 74,8%. В 2023 році в порівнянні з 2022 роком збільшився обсяг виробленої продукції в натуральному виразі на 831 тону або 7,5% у відносному вираженні. Обсяг виробленої продукції в діючих цінах збільшився на 98465 тис. грн або 15,7%. Динаміка зміни обсягу виробленої продукції, як в натуральному, так і у вартісному виразі свідчить про посилення позиції підприємства на цільовому ринку та зростанні цін на продукцію.

В 2023 році оборотність оборотних коштів підприємства уповільнилася на 0,08 оборот, що свідчить про відносну перевитрату засобів підприємства, вкладених в оборотні кошти й свідчить про негативні тенденції в управлінні оборотними активами. В 2023 році, в порівнянні з 2022 роком середньооблікова чисельність штатних працівників зменшилася на 53 особи, продуктивність праці збільшилася на 164,4 тис. грн або на 15,7%. Показник фондоддачі, який характеризує ефективність використання основних засобів, збільшився на 6 коп., що свідчить про підвищення ефективності використання зазначеної частини виробничих ресурсів. З урахуванням отриманих значень показників ефективності використання виробничих ресурсів, можна констатувати підвищення ефективності використання двох з трьох базових факторів виробництва, а саме основних засобів та трудових ресурсів.

Витрати на 1 гривню виробленої продукції в 2023 році збільшилися на 3,0 копійки й склали 100,4 копійок. Зростання значення цього показника є негативною характеристикою діяльності підприємства, а його абсолютне значення в 2023 році, що перевищує 100 копійок (1 грн) свідчить про збитковість виробничої діяльності підприємства. Чистий прибуток підприємства в 2023 році зменшився на 19398 тис. грн, що свідчить про значне загальне зниження ефективності господарської діяльності та потребує негайних та рішучих заходів.

Висновки до розділу 2

Дослідження стану та перспектив розвитку кондитерської промисловості України дозволяє зробити висновок, що кондитерська галузь – це важлива галузь національної економіки, одна з найрозвиненіших у структурі харчової промисловості, яка може реалізовувати свій потенціал навіть в умовах війни. Так, обсяги виробництва солодошів дозволяють не тільки забезпечувати потреби внутрішнього ринку, а й створюють значний експортний потенціал та можуть істотним чином забезпечити валютні

надходження до країни, що має виключну актуальність в умовах військової агресії та значного спаду в економіці. Основними проблемами, які стримують розвиток галузі, є зниження попиту на продукцію передусім через зниження купівельної спроможності населення; блокування кордонів, зростання вартості сировини та перебої з її поставками (стосується какао-бобів та какао-масла), загострення конкуренції, зростання боргового навантаження окремих виробників через скорочення прибутків й залежність від імпортової сировини. Аналіз ринку показав, що значний вплив на ефективності функціонування галузі робить рівень інвестиційної привабливості підприємств та рівень інноваційного розвитку підприємств, адже продукція галузі є високотехнологічною та постійно оновлюється, що вимагає відповідної технічної бази, своєчасного її оновлення, що в свою чергу неможливо без залучення значних коштів. Важливими напрямками розвитку галузі є оптимізація виробничих програм підприємства з урахуванням сучасних харчових трендів. Аналіз продуктової структури ринку дає підстави зробити висновок, що вона не є ефективною та в цілому унеможлиблює розвиток галузі в довгостроковій перспективі: низька додана вартість, яка отримується при виробництві дешевих видів продукції, питома вага яких станом на 2023 рік складає біля 58% (борошняні кондитерські вироби), не може забезпечити інноваційного розвитку галузі без зовнішніх інвестицій. В умовах повномасштабного військового вторгнення РФ, головною задачею є створення умов для виживання галузі в короткостроковому періоді та забезпечення самофінансування підприємства хоча б на рівні простого відтворення виробничих ресурсів.

Досліджуване в роботі підприємство – ПрАТ «Домінік», є великим виробником кондитерської продукції (входить у десятку найбільших) з вагомими досвідом роботи на ринку. За рахунок цього досвіду, технічного та кадрового потенціалу, достатньої долі ринку, підприємство генерує значні прибутки, необхідні для забезпечення обороту коштів та відтворення усіх їх ресурсів. Подальший розвиток підприємства сьогодні залежить від ефективності заходів, спрямованих на мінімізацію як глобальних, так і

національних ризиків, що в свою чергу передбачає мобілізацію усіх внутрішніх резервів для забезпечення прибутковості діяльності та отримання достатніх фінансових ресурсів для реалізації короткострокових та стратегічних цілей.

Проведений аналіз результатів господарської діяльності підприємства за два роки не дозволяє зробити однозначних висновків: з однієї сторони на підприємстві виявлені слабкі сторони та проблеми, які вимагають якнайскорішого вирішення, а з іншої, у більшості сфер діяльність підприємства успішна та формує відповідні переваги та сильні сторони. Так, серед найбільш вагомих сильних сторін підприємства, які можуть бути використані для досягнення не тільки короткострокових, а й стратегічних цілей, можна відзначити значне зростання масштабів діяльності, що характеризується збільшенням обсягів виробленої та реалізованої продукції. Також, з позитивної сторони діяльність підприємства може бути охарактеризована з огляду на підвищення ефективності використання основних засобів та робочої сили. Проте однією з найбільш вагомих сильних сторін підприємства є, на нашу думку, структура капіталу підприємства, яка забезпечує високу фінансову стійкість та за рахунок значного розміру нерозподіленого прибутку створює вагому «подушку безпеки», що особливо актуально в умовах військового стану та загальних значних зовнішніх викликах та загроз. Негативні аспекти діяльності підприємства пов'язані, насамперед, зі значним зниженням прибутковості діяльності, особливо операційної (виробництво та реалізація продукції), зниженням ефективності управління витратами підприємства (особливо матеріальними та витратами на оплату праці), а також погіршенням технічного стану основних засобів підприємства. Отже, провідним шляхом подальшого розвитку підприємства та забезпечення прибутковості його діяльності є оптимізація витрат, а також підвищення ефективності операційної діяльності в цілому, що може бути реалізоване через розширення або оптимізацію виробничої програми, ефективне стимулювання збуту, впровадження інновацій.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДУ ПО ПІДВИЩЕННЮ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ДОМІНІК»

3.1. Обґрунтування проєкту впровадження інноваційної продукції на ПрАТ «Домінік»

З урахуванням сфери функціонування ПрАТ «Домінік» та накопиченого досвіду управлінської діяльності потенційно найвищу ефективність та прибутковість можуть забезпечити заходи наступного характеру:

– посилення стимулювання збуту продукції та відповідне покращення використання виробничого потенціалу (найбільш ефективними можуть бути заходи, спрямовані на зростання обсягів виробництва в межах існуючої (фактичної) виробничої потужності, тобто таких, які не перевищують інтегральний резерв використання потужності; значна ефективність цих заходів пов'язана з економією на масштабах виробництва, тобто економії на умовно-постійних витратах (збільшення обсягів виробництва в сучасних умовах потребує відповідних заходів, спрямованих на стимулювання збуту: реклама, семплінги, спонсорство та участь у масових заходах, розширення географічних ринків збуту тощо);

– механізація та автоматизація основних технологічних та допоміжних операцій, що є одним з основних напрямків підвищення ефективності виробництва за рахунок впровадження досягнень НТП (заходи дозволять за рахунок економії коштів на оплату праці та відповідних відрахувань на соціальні заходи знизити собівартість, збільшити прибуток та підвищити якість продукції);

– технічні заходи, а саме заміна фізично та морально застарілого обладнання, модернізація, реконструкція підприємства (заходи за рахунок покращення технічної бази підприємства дозволять, як і в попередньому випадку, підвищити якість продукції, знизити її собівартість, зменшити брак).

Діагностика процесів формування і використання прибутку на ПрАТ «Домінік», а також аналіз структури капіталу підприємства дозволив визначити, що на підприємстві протягом всього періоду дослідження у структурі його оборотних активів відмічається надлишковий розмір готової продукції (15481 тис. грн). З огляду на це, а також з урахуванням значного виробничого та маркетингового потенціалу підприємства зазначимо, що резерви підвищення прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік» знаходяться в раціоналізації використання запасів готової продукції, та врешті-решт оптимізації виробничої програми підприємства.

Також відповідно до результатів аналізу фінансових результатів підприємства, головним чинником, що визначає кінцеві фінансові результати діяльності підприємства (чистий прибуток), а отже і можливості щодо самофінансування розвитку економічного потенціалу в середньо- та довгостроковій перспективі є операційний прибуток, який в свою чергу визначається успішністю планування та реалізації виробничої програми.

В цьому контексті найважливішою умовою успішної конкуренції виробників є максимальне задоволення потреб споживачів, особливо в контексті дотримання сучасних вимог дієтології та здорового харчування. Отже, з урахуванням значної диверсифікації виробничої програми підприємства, вирішення завдання її оптимізації та розширення передбачає визначення найбільш перспективного сегменту ринку. В умовах сучасних реалій таким сегментом фахівці вважають печиво та борошняні кондитерські вироби в цілому. Можна виділити наступні переваги саме цих виробів порівняно з іншими сегментами ринку:

- довший термін зберігання (печиво зазвичай можна зберігати тривалий час без втрати якості, що дозволяє зберігати продукцію на складах та розподіляти її поступово, зменшуючи ризики псування продукту);
- різноманітність асортименту (печиво може бути виготовлене в різних формах, розмірах, смаках та варіаціях, що дозволяє виробникам створювати широкий асортимент продуктів, який задовольняє різноманітні потреби клієнтів);

- висока прибутковість (печиво має високу маржу прибутку, оскільки витрати на виробництво порівняно з шоколадними та цукристими виробами нижче, при порівняно високих цінах);
- широкий ринок збуту (печиво є популярним продуктом, який підходить для різних категорій споживачів та може бути реалізовано в багатьох місцях – від крамниць до супермаркетів та інтернет-магазинів);
- простота виробництва (виробництво печива в цілому є досить простим, що дозволяє виробникам ефективно оптимізувати витрати на виробництво та, в окремих випадках, прискорювати процес виробництва);
- популярність і попит (печиво є одним з найпопулярніших кондитерських виробів зі стабільним попитом навіть в сучасних умовах);
- можливості для інновацій (існує безліч можливостей для інновацій у виробництві печива, включаючи нові смаки, форми, складові і пакування);
- гнучкість в ціноутворення (печиво може бути вироблене в різних цінових категоріях, що дозволяє виробникам адресувати різні сегменти ринку і привертати широку аудиторію споживачів);
- потенціал для експорту (печиво має значний експортний потенціал; зацікавленість споживачів з різних культурних та географічних контекстів може створити можливості для розширення бізнесу та збільшення прибутку);
- можливість сезонного та тематичного виробництва (печиво може бути легко адаптоване до сезонних та святкових подій, що надає можливість виробникам створювати спеціальні колекції та акції);
- можливість персоналізації (печиво може бути персоналізоване, наприклад, шляхом нанесення логотипу або ім'я клієнта).

Враховуючи зазначені переваги, розвиток сегменту печива для ПрАТ «Домінік» є одним з найбільш привабливих.

Забезпечення цілей стратегічного розвитку окрім максимізації прибутку передбачає всебічне впровадження інновацій. В цьому контексті доцільним є

впровадження у виробництво на ПрАТ «Домінік» інноваційної продукції у сегменті печива.

Аналіз літературних джерел дозволив виділити ряд потенційно ефективних з точки зору комерційного успіху інноваційних продуктів. В даному проєкті пропонується виробництво печива ротаційного формування з високим вмістом волокна, яке містить інулін і резистентний крохмаль, основна інформація по якому міститься у відповідному Патенті на винахід [70]. Даний винахід стосується печива ротаційного формування з тіста, відформованого в форми, привабливі для дітей, і яке має значно більш низьку калорійність, вміст жиру і цукру, а також значний вміст волокон. Додавання великої кількості волокон в харчові продукти, зокрема печиво, із збереженням при цьому його органолептичних властивостей, і збільшення печива в об'ємі при випіканні, у випадку печива є великою проблемою. Інулін і резистентний крохмаль являють собою джерела волокна, які при їх доданні в печиво забезпечують добрий поживний профіль і позитивно впливають на здоров'я. Інулін являє собою розчинне волокно, що має пребіотичні властивості. Резистентний крохмаль також являє собою пребіотичне волокно, що допомагає підтримувати здоровий стан товстої кишки і також являє собою джерело харчових волокон, що поліпшують травлення.

Печиво з високим вмістом волокна, одержане з використанням ротаційного формування за даним винаходом, може бути одержане змішуванням всіх або частини борошняного компонента, такого як пшеничне борошно з інуліном, переважно в міксері для змішування сипкого матеріалу з одержанням щонайменше по суті гомогенної попередньо змішаної суміші в формі частинок. Попередньо змішана суміш може бути змішана з будь-яким борошняним компонентом, резистентним крохмалем, щонайменше одним цукром і щонайменше одним шортенінгом або жиром з одержанням щонайменше по суті гомогенного тіста з подальшим застосуванням ротаційної формувальної машини для тіста з одержанням штучних виробів і

випікання штучних виробів з одержанням печива, формованого ротаційною формувальною машиною для печива.

Даний винахід стосується способу усунення грудкоутворення і поліпшення формування в процесі одержання печива з високим вмістом інуліну. Печиво, одержане способом за винаходом, демонструє чудове збільшення печива в об'ємі при випіканні, однорідний колір і текстуру, без крохмального післясмаку або небажаних темних плям і має хрустку, нетверду, але не дуже м'яку текстуру.

Печиво з високим вмістом волокон, одержане з використанням ротаційного формування, може бути відформовано з одержанням різних форм, таких як круглі, квадратні, трикутні, еліптичні, прямокутні і переважно в формі і конструкції фігури, такої як людина, тварина, риба або метелик, лялька, персонаж мультфільмів, машина, іграшка і тому подібне. У переважних варіантах втілення даного винаходу печиво, одержане з використанням ротаційного формування, може мати форму обличчя людини, тіла людини, мордочки тварини і тіла тварини. Такі широкі можливості щодо формування зовнішнього вигляду печива збільшують ймовірність отримання позитивного комерційного ефекту від впровадження нової продукції.

3.2. Оцінка ефективності проєкту впровадження інноваційної продукції на ПрАТ «Домінік»

Оцінку ефективності впровадження проєкту по виробництву нової продукції проведемо в наступній послідовності:

- розрахунок інвестицій (капітальних витрат);
- розрахунок виробничої програми;
- розрахунок зміни поточних витрат та собівартості продукції;
- оцінка ефективності та інвестиційної привабливості заходу.

До складу інвестиційних витрат включають:

– витрати на придбання (створення) основних засобів (вартість земельних ділянок, робочих машин та устаткування, інженерних комунікацій, монтажні роботи, транспортні витрати, інші витрати).

– витрати на формування оборотних коштів, необхідних для забезпечення виробничої діяльності при нормальній обіговості оборотних коштів (тривалості фінансового циклу).

$$I_{заг} = I_{оз} + I_{ок}, \quad (3.1)$$

де $I_{оз}$ – інвестиції у основні засоби, тис. грн;

$I_{ок}$ – інвестиції в оборотні кошти, тис. грн.

$$I_{оз} = I_y + I_b \quad (3.2)$$

де I_y – інвестиційні витрати на придбання виробничого устаткування;

I_b – інвестиційні витрати на будівництво виробничої будівлі;

В даному випадку з огляду на відсутність необхідності здійснення будь яких будівельних робіт, інвестиції в основні засоби представлятимуть виключно вкладення у додаткове виробниче устаткування.

Техніко-економічна характеристика впроваджуваного устаткування наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Техніко-економічна характеристика впроваджуваного устаткування

Показник	Позначення	Впроваджуване устаткування		
		Міксер для змішування сипкого матеріалу	Ротаційна формувальна машина	Бункер для сухих компонентів
Кількість	К	1	1	3
Технічна норма продуктивності, кг / год	Нп	50	50	-
Маса устаткування, кг.	М	300	500	70
Споживання електроенергії, кВт/год	Мс	3,0	4,0	-
Чисельність обслуговуючого персоналу (норма обслуговування), ос. 5-го розряду	Чп	0,5	0,5	-
Ціна придбання устаткування, грн	Ц	35000	150000	800

Джерело: [70].

Нормативно-довідкова інформація, використовувана при розрахунках представлена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Нормативно-довідкова інформація використовувана для розрахунків

Показник	Позначення	Значення
1. Відрахування на соціальні заходи, % від основної й додаткової зарплати	Всф	22
2. Норма амортизації устаткування, %	НАу	20
3. Норма витрат на ремонтні роботи устаткування, %	НРу	5,0
4. Норма витрат по утриманню й експлуатації устаткування, %	НУу	2,5
5. Річний фонд робочого часу, годин	Фр	2000
6. Собівартість 1 кВт/год електроенергії, грн	Се	3,45
7. Коефіцієнт використання інженерного ресурсу	Кір	0,8
8. Годинна тарифна ставка робітника 5 розряду, грн	ТСГ	75,4

Джерело: [72].

Інвестиції (капіталовкладення) по впроваджуваному устаткуванню будуть сумою наступних видів витрат:

- вартість впроваджуваного устаткування (Ц);
- транспортні витрати (Тр) – 5% від вартості впроваджуваного устаткування;
- монтажні роботи (Мн) – 10% від вартості впроваджуваного устаткування;
- інші витрати (Ін) – 2% від вартості впроваджуваного устаткування.

$$I_y = (35000+150000+8000*3) + (35000+150000+8000*3)*0,05 + (35000+150000+8000*3)*0,10 + (35000+150000+8000*3)*0,02 = 244530 \text{ грн} = 244,5 \text{ тис. грн.}$$

Розмір інвестицій в оборотні кошти з урахуванням того, що визначаються показниками виробничої програми та розміром матеріальних витрат, визначимо нижче.

З огляду на те, що зазначена продукція є досить специфічною, проєкт впровадження її у виробництво можна вважати пілотним з відповідним незначними плановими обсягами виробництва. Отже, заплануємо виробництво печива ротаційного формування з високим вмістом волокна, яке

містить інулін і резистентний крохмаль в мінімальному обсязі на рівні 60 тонн (менше 2,0% від обсягів виробництва печива в 2023 році), що знаходиться в межах резерву використання виробничої потужності підприємства по даному виду продукції в 2023 році (за припущення про пропорційність резервів використання потужності відносно усіх видів продукції підприємства: 28,2% (по структурі продукції) від загального інтегрального резерву 4026 тонн).

Наступним етапом є обґрунтування ціни на продукцію. За думкою багатьох спеціалістів-маркетологів, ціна на продукцію, яка має значні відмінності в кращу сторону від «масової» продукції, повинна перевищувати ціну на продукт-аналог на 15–20%. Це пов'язано з відповідним позиціонуванням продукції як виробу з покращеними споживчими властивостями, що об'єктивно вказує на необхідність підвищення цін відносно класичної продукції.

Відповідно до даних підприємства, середня фактична ціна 1 тонни печива без ПДВ в 2023 році складає 31,5 тис. грн. З урахуванням зазначеної вище обставини та впливу інфляційних процесів встановимо оптову ціну без ПДВ на нову продукцію в розмірі 37 тис. грн за тонну.

Таким чином, приріст обсягу виробленої та реалізованої продукції у вартісному виразі складе $60 \cdot 37 = 2220$ тис. грн.

Визначимо зміну поточних витрат підприємства при впровадженні у виробництво нової продукції в розрізі елементів витрат, а саме:

- матеріальні витрати (витрати сировини, основних та допоміжних матеріалів, тари та пакування, енергоресурсів на технологічні цілі);
- витрати на оплату праці,
- відрахування на соціальні заходи (єдиний соціальний внесок),
- амортизація
- інші витрати.

Визначимо спочатку прямі матеріальні витрати (витрати на сировину та матеріали) виходячи з рецептури впроваджуваної продукції (табл. 3.3).

**Розрахунок витрат сировини та матеріалів на виробництво печива
ротаційного формування з високим вмістом волокна, яке містить інулін і
резистентний крохмаль**

Сировина	Кількість (кг/партія)	%	Кількість на 1 тону (вихід 89%)	Ціна, грн/кг	Вартість на 1 тону, грн
Пшеничне борошно	113	39,826	355,968	12	4271,6
Попередньо змішаний інулін (27 кг+100 кг пшеничного борошна)	127	17,622	400,070		
інулін Beneo®			85,054	25	2126,4
пшеничне борошно			315,016	12	3780,2
Цукрова пудра	40	14,098	126,006	26	3276,2
Гідрогенізований рослинний жир	28	9,868	88,204	15	1323,1
Вода	12	4,229	37,802	4	151,2
Інвертний цукор	12	4,229	37,802	45	1701,1
Резистентний крохмаль Hi-Maize 240 (National Starch & Chemical Co.)	11	3,877	34,652	48	1663,3
Карамельний барвник	5,8	2,044	18,271	26	475,0
Какао-порошок	4,5	1,586	14,176	90	1275,8
Бікарбонат натрію	2,1	0,74	6,615	20	132,3
Монокальцію фосфат	0,9	0,317	2,835	34	96,4
Сіль	1,25	0,441	3,938	13	51,2
Соєвий лецитин	1,22	0,43	3,843	20	76,9
Бікарбонат амонію	0,7	0,247	2,205	82	180,8
Знежирене сухе молоко	0,65	0,229	2,048	52	106,5
Шоколадний ароматизатор	0,51	0,18	1,607	115	184,8
Моно-дигліцериди ефіру діацетилвинної кислоти	0,07	0,025	0,221	20	4,4
Вітамінна суміш	0,032	0,011	0,101	235	23,7
Разом	360,732	99,999	1136,364		20900,7

Джерело: розрахунки автора на основі [70].

Загальна вартість сировини на плановий обсяг виробництва складе $20900,7 * 60 / 1000 = 1254,0$ тис. грн.

Витрати на транспортування сировини визначимо непрямим шляхом (в розмірі 5% від вартості сировини), що складе $1254,0 * 0,05 = 62,7$ тис. грн.

Витрати на оплату праці та відповідні відрахування на соціальні заходи з урахуванням незначного планового зростання обсягів виробленої продукції, не зміняться, за виключенням додаткових витрат на оплату праці та

відрахування на соціальні заходи, викликані установкою нового устаткування, що буде визначено нижче.

Зміна амортизаційних витрат також викликана установкою нового устаткування та буде визначена нижче.

Виходячи із складу можливих витрат, які включаються до «інших» та сутності впроваджуваного проєкту, даний елемент витрат включатиме роялті - плату (щорічну) за використання об'єкту інтелектуальної власності, тобто плату за впровадження винаходу у виробництво. З огляду на практику залучення подібних об'єктів інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі) заплануємо даний вид витрат в розмірі 5% від обсягів виробленої продукції, що складе $2220 * 0,05 = 111,0$ тис. грн.

Реалізація проєкту також можливо потребуватиме залучення позикових коштів та, відповідно, виплати відсотків по ним, що також визначатиме загальний розмір «інших» витрат. З урахуванням того, що загальні інвестиційні витрати, а отже необхідність залучення кредитних ресурсів, будуть визначені нижче, потребу в кредитних ресурсах та можливі відсотки за ними, також визначимо нижче.

Далі визначимо зміну поточних витрат, викликану установкою нового устаткування, а саме:

- амортизація устаткування (20% від вартості об'єктів основних засобів);
- витрати на поточний ремонт устаткування (5,0% від вартості об'єктів основних засобів);
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування (2,5% від вартості об'єктів основних засобів);
- витрати на енергоресурси, що споживаються устаткуванням (відповідно до норм споживання, терміну використання та тарифів);
- витрати на оплату праці (відповідно до норм обслуговування устаткування та тарифних ставок);
- відрахування на соціальні заходи (22% від витрат на оплату праці).

Амортизація устаткування:

$$A_y = 244530 * 0,20 = 48906,0 \text{ грн.}$$

Витрати на поточний ремонт устаткування:

$$P_y = 244530 * 0,050 = 12226,5 \text{ грн.}$$

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування:

$$U_{E_y} = 244530 * 0,025 = 6113,3 \text{ грн.}$$

Витрати на енергоресурси, що споживаються устаткуванням (в даному випадку електроенергія):

$$E_y = (3,0 + 4,0) * 2000 * 0,8 * 3,45 = 38640,0 \text{ грн.}$$

Витрати на оплату праці:

$$O_{P_y} = K * Ч * T_{Сгод} * (1 + K_{пд}) * Фр * (1 + K_{д}), \quad (3.3)$$

K – кількість одиниць устаткування;

$Ч$ – чисельність обслуговуючого персоналу (норма обслуговування), ос.;

$T_{Сгод}$ – годинна тарифна ставка, грн;

$Фр$ – річний фонд робочого часу підприємства, годин;

$K_{пд}$ – коефіцієнт для визначення премій і доплат, 0,2

$K_{д}$ – коефіцієнт для визначення додаткової заробітної платні, 0,15.

$$O_{P_y} = (0,5 + 0,5) * 2000 * 75,4 * 1,15 * 1,2 = 208104,0 \text{ грн.}$$

Відрахування на соціальні заходи:

$$B_{с у} = 208104 * 0,22 = 45782,9 \text{ грн.}$$

Загальні експлуатаційні витрати по устаткуванню визначимо в таблиці

3.4.

Таблиця 3.4

Загальні експлуатаційні витрати по впроваджуваному устаткуванню

Найменування витрат	Значення, грн
Амортизація устаткування	48906,0
Витрати на ремонтні роботи по устаткуванню	12226,5
Витрати на утримання і експлуатацію устаткування	6113,3
Витрати на енергоресурси, що споживає устаткування	38640,0
Витрати по оплаті праці	208104,0
Відрахування на соціальні заходи	45782,9
Разом	359772,6

Джерело: розрахунки автора на основі [71].

Таким чином, реалізація заходу потребуватиме додаткових експлуатаційних витрат по устаткуванню на суму 359772,6 грн на рік.

Нижче визначимо необхідний розмір інвестицій в оборотні кошти, за формулою:

$$I_{обк} = \Delta MB / K_{об}, \quad (3.4)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності оборотних коштів підприємства у 2023 році (2,12);

ΔMB – приріст матеріальних витрат проєкту.

$$I_{обк} = (1254,0 + 62,7 + 38640,0/1000)/2,12 = 639,3 \text{ тис. грн.}$$

Загальні інвестиційні витрати по проєкту складуть: $639,3 + 244,5 = 883,9$ тис. грн.

Джерелами коштів для реалізації заходу можуть бути як власні (залишки грошових коштів на рахунках та частково короткострокові фінансові інвестиції, кошти від емісії цінних паперів тощо), так і залучені (банківський кредит). З урахуванням того, що на кінець 2023 року залишки грошових коштів склали 164153 тис. грн, реалізація заходу не потребуватиме залучення банківського кредиту, тобто здійсниться за рахунок власних коштів.

Отже, зростання поточних витрат підприємства в результаті впровадження заходу складе $1254,0 + 62,7 + 359,8 + 111,0 = 1787,5$ тис. грн.

Прибуток від реалізації проєкту складе $2220,0 - 1787,5 = 432,5$ тис. грн.

Чистий прибуток від реалізації проєкту при 18% ставці податку на прибуток складе $432,5 - 432,5 * 0,18 = 354,6$ тис. грн.

Нижче оцінимо ефективність та інвестиційну привабливість проєкту за допомогою наступних показників: чистий приведений (дисконтований) дохід (NPV); внутрішня норма прибутковості (IRR); індекс дохідності (PI); період окупності (PPd); рентабельність інвестицій (ROI).

Необхідні для розрахунку зазначених показників грошові потоки визначимо в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Розрахунок грошових потоків від проєкту (при ставці дисконтування 20%)

Показник	Рік			
	1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	2220,0	2220,0	2220,0	2220,0
Собівартість продукції (поточні витрати), тис. грн, в т.ч.	1787,5	1787,5	1787,5	1787,5

Продовження таблиці 3.5

матеріальні витрати	1355,4	1355,4	1355,4	1355,4
витрати на оплату праці	208,1	208,1	208,1	208,1
відрахування на соціальні заходи	45,8	45,8	45,8	45,8
амортизація	48,9	48,9	48,9	48,9
інші витрати	129,3	129,3	129,3	129,3
Прибуток, тис. грн	432,5	432,5	432,5	432,5
Чистий прибуток, тис. грн	354,6	354,6	354,6	354,6
Грошовий потік (чистий прибуток та амортизація), тис. грн	403,5	403,5	403,5	403,5
Дисконтний множник $(\frac{1}{(1+i)^t})$	0,833	0,694	0,579	0,482
Приведений грошовий потік, тис. грн.	336,3	280,2	233,5	194,6
Сумарний приведений грошовий потік, тис. грн.	336,3	616,5	850,0	1044,7

Джерело: розрахунки автора.

Чистий приведений (дисконтований) дохід (NPV) по проєкту складе:

$$NPV = 1044,7 - 883,9 = 160,8 \text{ тис. грн.}$$

Індекс доходності (PI) по проєкту складе:

$$PI = 1044,7/883,9 = 1,18.$$

Внутрішня норма прибутковості (IRR) по проєкту складе 29% (розраховано за допомогою вбудованою в Ексель функції ВСД).

Дисконтований період окупності інвестицій (PPd) по проєкту складе:

$$PPd = 3 + \frac{883,9 - 850,0}{194,6} = 3,17 \text{ року.}$$

Рентабельність інвестицій (ROI) по проєкту складе:

$$ROI = 354,6/883,9 * 100\% = 40,1\%.$$

Розраховані показники ефективності та інвестиційної привабливості проєкту свідчать про високий їх рівень: показник NPV більше 0, індекс доходності більше 1, термін окупності не перевищує чотирьох років, показники рентабельності інвестицій та внутрішньої ставки доходності знаходяться на високому рівні.

3.3. Оцінка впливу заходу на показники діяльності ПрАТ «Домінік»

Для відображення впливу заходу на основні показники діяльності підприємства складемо таблицю 3.6.

Вплив заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Домінік»

Найменування заходу	Інвестиції, тис. грн			Зміни показників діяльності підприємства (±)									Строк окупності інвестицій, років
	Всього	у тому числі в		Вироблена (реалізована) продукція, тис. грн.	Собівартість, тис. грн					Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, осіб		
		основні засоби	оборотні кошти		Всього	у тому числі:							
						матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація основних засобів			інші операційні витрати	
Виробництво продукції з підвищеними харчовими властивостями (печива з високим вмістом волокна, яке містить інулін і резистентний крохмаль)	883,9	244,5	639,3	2220,0	1787,5	1355,4	208,1	45,8	48,9	129,3	354,6	1	2,49

Джерело: розрахунки автора на основі [72].

З таблиці видно, що обсяг інвестицій в запропонований захід склав 883,9 тис. грн, в тому числі в основні засоби 244,5 тис. грн, в оборотні 639,3 тис. грн. В результаті проведених заходів обсяг виробленої та реалізованої продукції збільшиться на 2220 тис. грн. при зростанні собівартості на суму 1787,5 тис. грн, в тому числі матеріальні витрати збільшаться на 1355,4 тис. грн, витрати на оплату праці і відрахування на соціальні заходи внаслідок зростання чисельності персоналу на одну особу зростуть на 208,1 тис. грн та 45,8 тис. грн відповідно, інші операційні витрати зростуть на 129,3 тис. грн. В результаті підприємство одержає чистий прибуток в розмірі 354,6 тис. грн. Запропонований в роботі захід окупиться в економічно ефективний термін, а саме 2,49 року, що говорить про необхідність реалізації його на практиці.

Визначимо тепер вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Домінік» до та після впровадження заходу

Показник	2023 рік	Проект	Відхилення	
			абс	відн
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	16000	16000	0	0,0
2. Фактично вироблено продукції, тонн	11974	12034	60	0,5
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,748	0,752	0,004	0,6
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн				
у діючих цінах	727396	729616	2220	0,3
у порівняних цінах	663046	665266	2220	0,3
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	735277	737497	2220	0,3
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	420310	420554,5	244,5	0,1
7. Фондовіддача, грн/грн	1,578	1,582	0,004	0,2
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	347120	347759,3	639,3	0,2
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, частки	2,118	2,121	0,002	0,1
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	546	547	1	0,2
11. Продуктивність праці, тис. грн	1214,37	1216,21	1,84	0,2
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі				
матеріальні витрати	537066	538421,4	1355,4	0,3

Продовження таблиці 3.7

витрати на оплату праці	98414	98622,1	208,1	0,2
відрахування на соціальні заходи	19196	19241,8	45,8	0,2
амортизація	26121	26169,9	48,9	0,2
інші операційні витрати	49398	49527,3	129,3	0,3
13. Витрати на 1 грн виробленої продукції, грн/грн	1,004	1,003	-0,001	-0,1
14. Матеріалоемність, грн/грн	0,738	0,738	0,000	0,0
15. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	620962	622749,5	1787,5	0,3
16. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток), тис. грн	23120	23552,5	432,5	1,9
17. Чистий прибуток, тис. грн	19398	19752,6	354,6	1,8
18. Рентабельність продажів, %	3,14	3,19	0,05	-
19. Рентабельність продукції, %	3,17	3,22	0,05	-

Джерело: розрахунки автора на основі [72].

Як свідчать розрахунки, приведені в таблиці 3.7 в результаті реалізації заходу покращаються основні техніко-економічні показники діяльності підприємства. Так, позитивну динаміку мають показники ефективності використання ресурсів: основних засобів (фондовіддача зросла на 0,4 коп.), персоналу (продуктивність праці збільшилася на 1,84 тис. грн.), оборотних коштів (коефіцієнт оборотності збільшився на 0,004). Також можна констатувати покращення узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності: показник витрат на 1 грн продукції зменшиться на 0,1 коп., рентабельність продукції виросте на 0,05%, рентабельність продажів також збільшиться на 0,05%, чистий прибуток підприємства збільшиться на 354,6 тис. грн, тобто на 1,8%.

Висновки до розділу 3

З метою підвищення прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік» до реалізації був запропонований захід по розширенню виробничої програми підприємства за рахунок впровадження інноваційної продукції, проведені відповідні техніко-економічні розрахунки, оцінена його ефективність та інвестиційна привабливість. Розробка заходу базувалася на результатах оцінки діяльності підприємства та аналізу зовнішнього середовища підприємства, тобто ринку кондитерських виробів, на якому сьогодні, незважаючи на загальний депресивний стан, панує тенденція чіткої спрямованості зусиль

виробників на створення продукції, яка б відповідала здоровому способу життя. В цьому контексті виробництво кондитерської продукції в привабливих сегментах, яка в той же час відповідає сучасним вимогам дієтології та культури харчування, є актуальним та перспективним напрямком розвитку. Таким чином, було запропоновано впровадження у виробництво продукції з підвищеними харчовими властивостями (печива з високим вмістом волокна, яке містить інулін і резистентний крохмаль). Дана продукція призначена для споживачів, які прагнуть харчуватися у відповідності до сучасних вимог дієтології та критеріям здорового харчування.

Визначено, що реалізація заходу потребуватиме інвестицій в розмірі 883,9 тис. грн. З огляду на пілотний характер проєкту (заходу) на першому етапі передбачається виробництво обмеженої кількості продукції в розмірі 60 тонн на рік на суму 2220 тис. грн. Собівартість виробництва нової продукції, розрахована за економічними елементами, складе 1787,5 тис. грн, що дозволить отримати прибуток в розмірі 432,5 тис. грн. При 18% ставці податку на прибуток чистий прибуток від реалізації проєкту складе 354,6 тис. грн. Значення розрахованих показників інвестиційної привабливості та ефективності проєкту, а саме чистий приведенний дохід, норма доходності, внутрішня ставка прибутковості, термін окупності та рентабельність інвестицій свідчать про високий рівень ефективності та привабливості заходу, тобто про перспективність реалізації його на ПрАТ «Домінік».

Абсолютні значення та динаміка основних показників ефективності діяльності та прибутковості роботи підприємства свідчать про те, що впровадження заходу позитивним чином вплине на ефективність використання усіх виробничих ресурсів (підвищиться фондовіддача, продуктивність праці та коефіцієнт оборотності оборотних коштів), дозволить підвищити ефективність управління витратами (зменшиться показник витрат на 1 грн продукції) та підвищити прибутковість діяльності (зростуть усі абсолютні та відносні показники прибутковості). Отже, в цілому можна констатувати, що реалізація заходу позитивним чином вплине на усі показники ефективності господарської діяльності підприємства.

ВИСНОВКИ

В роботі виконаний аналіз та здійснено узагальнення теоретичних основ формування, розподілу і використання прибутку підприємств, відповідних практичних аспектів, охарактеризований сучасний стан ринку кондитерської продукції та відповідної галузі України, проведена оцінка ефективності та прибутковості діяльності ПрАТ «Домінік», а також запропонований захід, спрямований на підвищення прибутковості діяльності зазначеного підприємства. Виконана робота дозволяє узагальнити її результати у відповідних висновках.

Аналізуючи сучасну наукову літературу, прибуток в найбільш узагальненому вигляді може бути охарактеризований як виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Динаміка та абсолютні значення фінансових результатів вітчизняних підприємств дозволяють зробити висновок, що більшість з них в умовах збройної російської агресії та загальних кризових явищ, викликаних як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, мають дуже великі складнощі, пов'язані з неефективністю господарської діяльності. Як слідство, вони або перебувають на рівні самофінансування, або взагалі їхня діяльність є збитковою. Таким чином, пошук шляхів підвищення прибутку має вирішальне значення для підприємств в сучасних умовах. Значення прибутку як джерела коштів для розвитку підприємств останнім часом різко зросло, оскільки державна підтримка суб'єктів господарювання практично відсутня, а залучення зовнішніх джерел фінансування в сучасних умовах майже неможливе. Особливу роль досліджуваній економічній категорії в сучасних господарських відносинах надає також та обставина, що прибуток підприємств є одним з найважливіших джерел коштів для державного

бюджету України, а тому питання підвищення прибутку окремих суб'єктів господарювання мають значення не тільки на мікро-, але й на макрорівні. Сьогодні справедливим є твердження, що прибуток забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємств. Тому одним із актуальних завдань сучасного етапу є оволодіння менеджментом і економічними службами підприємства сучасними методами ефективного управління формуванням прибутку в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств. В результаті опрацювання літературних джерел визначено, що ефективне управління формуванням прибутку передбачає побудову на підприємствах відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування. Поряд з формуванням прибутку на кожному підприємстві має бути забезпечене і ефективне управління його розподілом та використанням. Необхідно при цьому мати на увазі, що кожен цикл розподілу прибутку звітного періоду це одночасно і процес забезпечення ефективних умов його формування на розширеній основі в майбутньому періоді, реалізації цілей стратегічного розвитку підприємства. З урахуванням структури джерел надходження коштів, розробка заходів, спрямованих на зростання прибутку від операційної діяльності є на промислових (в т. ч. кондитерських) підприємствах першочерговою. Необхідність максимізації прибутку, що є наслідком дії ринкового механізму, передбачає комплексне дослідження процесів формування, використання та управління прибутком. Ефективність аналітичних процедур визначається комплексом показників та відповідного методичного інструментарію, які використовуються в процесі дослідження прибутковості діяльності. В процесі аналізу літературних джерел визначено, що комплексна оцінка прибутковості роботи підприємства передбачає використання в першу чергу відносних показників прибутковості як найбільш адекватних та інформативних щодо дійсного рівня ефективності діяльності та використання ресурсів. В якості таких відносних показників прибутковості

науковці та практики використовують широке коло показників рентабельності, кожен з яких має свій економічний зміст, сферу застосування та використовується для пошуку відповідних резервів зростання прибутковості. Аналіз наукової літератури, присвячений дослідженню факторів та резервів підвищення прибутковості дозволяє зробити висновок, що в цілому вони можуть бути представлені універсальними засобами, як-от зниження собівартості продукції та поточних витрат, збільшення фізичних обсягів виробництва продукції, оптимізація асортименту продукції та збільшення середніх реалізаційних цін, так і специфічними, притаманними відповідній галузі та конкретному підприємству. Очевидно, що реалізація останніх передбачає проведення комплексного конкурентного аналізу, діагностичних процедур щодо оцінки фінансового стану підприємства, його ліквідності та платоспроможності, структури капіталу, оборотності коштів тощо. Саме на цій основі мають бути сформовані та реалізовані відповідні управлінські заходи, спрямовані на підвищення прибутковості роботи підприємства, причому як в короткостроковій перспективі, так і в контексті досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз сучасного стану ринку кондитерських виробів та перспектив його розвитку показав, що до російської військової агресії кондитерська галузь перебувала в стані адаптації до нових умов, які стали наслідком дії загальних кризових явищ 2013–2015 років та зміни конкурентної структури ринку (значні виробничі потужності до 2014 року перебували на території Донецької та Луганської області). Нестабільність становища галузі також визначалася впливом обмежувальних адміністративних заходів, викликаних пандемією Covid-19, що значно ускладнювало не тільки роботу на внутрішньому ринку, а й, що є найважливішим з точки зору стратегічного розвитку галузі, реалізацію її експортного потенціалу. Отже, можна констатувати, що сьогодні галузь, як і більшість сфер національного господарства України, вимушена вирішувати короткострокові задачі, пов'язані виключно з виживанням та забезпеченням самофінансування на

рівні простого відтворення ресурсів. В цьому контексті оптимізація процесів формування фінансових результатів, їх розподілу та використання набувають вирішального значення. Аналіз сучасної продуктової структури ринку дає підстави зробити висновок, що вона не є ефективною та в цілому унеможливує розвиток галузі в довгостроковій перспективі: низька додана вартість, яка отримується при виробництві дешевих видів продукції, питома вага яких станом на 2023 рік склала близько 78% (58% борошняні та 20% цукристі), не може забезпечити інноваційного розвитку галузі без зовнішніх інвестицій. Важливими напрямками розвитку галузі в цілому та окремих підприємств (особливо середніх та великих) є оптимізація виробничих програм підприємства з урахуванням сучасних харчових трендів (продукція з пониженим рівнем цукру, або без цукру, геродієтична та для спортивного харчування, а також інша нішова та функціональна продукція).

Досліджене в роботі підприємство – ПрАТ «Домінік», є великим виробником кондитерської продукції з вагомими досвідом роботи на ринку. Проведений аналіз результатів господарської діяльності підприємства за два роки не дозволяє зробити однозначних висновків. Так, негативних ознак його діяльності, слабких сторін та вад значно менше, та вони не є визначальними і такими, що загрожують життєдіяльності підприємства. Серед таких негативних характеристик діяльності підприємства варто відзначити зниження ефективності управління матеріальними витратами підприємства, погіршення технічного стану його основних засобів, про що свідчать значення та динаміка показників придатності та зносу, а також, що є на нашу думку найвагомим, – це зниження прибутковості операційної діяльності. Позитивних характеристик діяльності підприємства значно більше, крім того, вони є набагато більш визначальними з точки зору перспектив розвитку підприємства. Так, серед найбільш вагомих сильних сторін підприємства, можна відзначити значне зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, що створює перспективи зростання прибутковості діяльності за рахунок ефекту масштабу виробництва. Також вагомою сильною стороною

підприємства та потенційною перевагою в конкурентній боротьбі є структура капіталу підприємства, яка свідчить про високий рівень його фінансової стійкості. Резюмуючи результати проведеного аналізу діяльності підприємства можна зробити висновок, що провідним шляхом подальшого розвитку підприємства та забезпечення прибутковості його діяльності є оптимізація або мінімізація витрат, а також підвищення ефективності операційної діяльності в цілому, що може бути реалізоване через розширення або оптимізацію виробничої програми, більш ефективного стимулювання збуту, впровадження інновацій.

З метою підвищення прибутковості діяльності підприємства до реалізації був запропонований інвестиційний проєкт по впровадженню у виробництво інноваційної продукції: печива ротаційного формування з високим вмістом волокна, яке містить інулін і резистентний крохмаль. Реалізація заходу відобразиться як на обсязі виробленої продукції, так і її собівартості. Розмір чистого прибутку в результаті впровадження заходу складе 354,6 тис. грн. Розрахунок показників ефективності свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності: середня рентабельність продукції та продажів виростуть на 0,05% кожен, показник витрат на 1 грн зменшиться 0,1 коп. Також про інвестиційну привабливість реалізації заходу свідчать отримані значення чистого приведенного доходу, індексу доходності, внутрішньої ставки доходності та строку окупності проєкту. Розрахунки показників економічної ефективності та інвестиційної привабливості заходу свідчать про господарську доцільність його впровадження з метою підвищення прибутковості роботи досліджуваного підприємства.

Резюмуючи весь викладений матеріал, можна зробити висновок, що поставлені в роботі завдання є виконаними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: положення Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99 (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99#Text> (дата звернення 02.04.2024).
2. Господарський кодекс України: Закон України від 06.01.2003 № 436–IV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 02.04.2024).
3. Турило А. М. Сутність і метод вимірювання фінансового результату підприємства. *Науковий вісник національного гірничого університету*. 2005. № 12. С. 102–103.
4. Мочерний С. В. Політична економія: навч. посібник. 2-ге вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2007. 684 с.
5. Коденко В. Г. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Львів: Промдрук, 2005. 576 с.
6. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2002. 496 с.
7. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 31–45.
8. Швиданенко Г. О. Економіка підприємства: підручник. Київ. Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т імені В. Гетьмана». 2009. 598 с.
9. Економіка підприємства: підручник / під ред. П. С. Харіва. Тернопіль, 2000. 227 с.
10. Економіка підприємства: підручник / під ред. С. Ф. Покропивного, 2-вид. Київ: КНЕУ, 2000. 528 с.
11. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.
12. Васьківська К. В., Сич О. А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Львів: «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. 236 с.

13. Фінансовий менеджмент: навч. посібник за ред.. В.М. Бороноса. Суми. Вид-во СумДУ. 2012. 539 с.
14. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. Киев: «Ника-Центр», 2001. 528 с.
15. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підручник / Г. В. Ситник, В. С. Андрієць. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2017. 792 с.
16. Голів С. Ф., Костюченко В. Г. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Екаунтинг, 2000. 376 с.
17. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: МАУП, 2004. 288 с.
18. Кузнецова С. А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 212 с.
19. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 668 с.
20. Ткаченко Є. Ю. Система управління прибутком підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2006. №3. С. 85–91.
21. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Атака, 2008. 480 с.
22. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці КНТУ*. Економічні науки. 2010. № 17. С. 37–44.
23. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. Київ: Центр навч. літератури, 2006. 488 с.
24. Ширягіна О. Є. Формування та використання прибутку підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08: захист 21.12.2007 / наук. кер. А.М. Павліковський. Київ: КНЕУ імені В. Гетьмана, 2007. 22 с.
25. Вороніна В. Л. Сутність та функції прибутку в умовах сучасного економічного росту країни. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 33 (Ч. III). С. 202–205.
26. Кривицька О. Р. Формування прибутку підприємств в умовах

ринкової економіки. *Фінансова система України : зб. наук. праць*. 2009. Вип. 11. С. 281–288.

27. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник. Вид. 5-е, доповнене. Житомир: ПП «Рута», 2012. 609 с.

28. Статистика промисловості. Державна служба статистики України. 2024. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12.04.2024).

29. Костирко Р. О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. Т. 2. С. 85–89.

30. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. №9. URL: <https://ir.vtei.edu.ua/g.php?fname=26772.pdf> (дата звернення 12.04.2024).

31. Соколова Е. А., В'юшкова А. І. Проблеми управління прибутком підприємств. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. 2015. № 32. С. 310–320.

32. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189–192.

33. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 310–313.

34. Опікунова Н. В., Лопата В. Г. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 294–298.

35. Дуляба Н. І., Корнілов С. О. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22. С. 138–143.

36. Богацька Н. М., Кузьменко М. М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ*. 2018. №2. С.102–105.

37. Бержанір І. А., Уляннич Ю. В., Гвоздей Н. І. Рентабельність як

основний показник оцінки діяльності підприємства. *Вісник ХНДАУ*. 2015. №1. С. 261–265.

38. Мазурова І. І., Калініна А. Л., Войтловський Н. В. Фінансовий аналіз аналіз. Основи теорії: навч. посіб. Львів: Вище утворення, 2006. 509 с.

39. Склярчук І. П. Облік і аналіз формування та використання прибутку підприємств (на прикладі пивоварної промисловості): автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.09: захист 08.11.2013 / наук. кер. Гура Н.О. Київ: КНУ імені Т. Шевченка, 2013. 20 с.

40. Проскура К. П. Шляхи удосконалення планування прибутку підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2011. №5. С. 115–121.

41. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 4 (24). С. 86–93.

42. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань: навч. посіб. / І. Г. Ганечко, Г. В. Ситник, В. С. Андрієць. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 244 с.

43. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Знання, 2013. 375 с.

44. Зінченко О. А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7 (97). С. 106–111.

45. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ: Ліра, К. 2015. 301 с.

46. Фурик В. Г. Фінанси підприємств : практикум. Вінниця: ВНТУ, 2017. 87 с.

47. Блонська В. І., Адамович П. П. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. 2010. Вип. 20. С. 91–96.

48. Чорна О. М., Мацнева О. О. Концептуальні підходи до розвитку фінансів суб'єктів господарювання в Україні. *Науковий вісник: Фінанси,*

банки, інвестиції. 2011. №3. С. 26–32.

49. Курочкіна О. К. Рентабельність підприємства, як основний показник ефективності його діяльності. *Економічні науки*. 2020. №16. Київ. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/6877> (дата звернення: 18.04.2024).

50. Новіченко Л. С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. *Економічні науки*. 2021. № 5. С.254–259.

51. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/23.pdf> (дата звернення: 20.04.2024).

52. Оксенюк Т. М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 3. 115–118 с.

53. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення: 25.04.2024).

54. Лазебник Л. Л., Стефанюк В. М. Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції на прикладі компанії «Кернел». *Економічний вісник*. 2020, №2. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2020/2/EV20202_182-192.pdf (дата звернення: 25.04.2024).

55. Швиданенко Г. О. Сучасні технології діагностики фінансово–економічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Швиданенко Г. О., Олесюк О. І. Київ: КНЕУ, 2012. 205 с.

56. Русіна Н. Г., Маматов Р. І. Шляхи збільшення прибутку на підприємстві. *Наука і техніка сьогодні*. 2023. №9 (23). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nts/article/view/5601/5632> (дата звернення: 28.04.2024).

57. Мелень О. В. Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *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.

58. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка і суспільство*. 2017. №9. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/62.pdf (дата звернення: 28.04.2024).

59. Лазебна І. В. Ринок кондитерських виробів України. *Товари і ринки*. 2018. № 1. С. 67–76.

60. Загричанська А. В., Голюк В. Я. Аналіз сучасного кондитерського ринку України. Актуальні проблеми економіки і управління. 2021. № 15. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/226703> (дата звернення: 30.04.2024).

61. Разумова Г. В., Оскома О. В. Кондитерський ринок України: аналіз та перспективи розвитку. *Theoretical and methodological approaches to the formation of a modern system of national and international enterprises, organizations and institutions' development*. 2021. С. 2–10.

62. Власенко О. П. Маркетингові технології ідентифікації профілю споживача на ринку кондитерських виробів. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/226/1/Vlasenko_O_The_marketing_technologies_identification_of_consumer.pdf (дата звернення: 04.05.2024).

63. Савчук І. Аналіз діяльності головних гравців на ринку кондитерських виробів. Національний університет харчових технологій. С. 58–59. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22643/1/26.pdf> (дата звернення: 05.05.2024)

64. Смаглюк А. А., Надточій А. О. Аналіз ринку кондитерських виробів України та перспективи його розвитку. *Інтернаука*. 2020. № 2. URL: <https://www.internauka.com/uploads/public/15823961346397.pdf> (дата звернення: 05.05.2024).

65. Тоболін О. Аналіз ринку кондитерських виробів України: тенденції. *Koloro*. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainytendentsii.html> (дата звернення: 05.05.2024)

66. Бочко О. Ю., Балик У. О., Карпій О. П. Дослідження ринку кондитерських виробів: вплив пандемії та війни. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Випуск 18. Том 2. С. 264–274.

67. Економічна статистика / Економічна діяльність / Промисловість. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 05.05.2024).

68. Характеристика підприємства ПрАТ «Домінік». URL: <https://dominik.ua/ru/o-nas/> (дата звернення 06.05.2024).

69. Корпоративна інформація ПрАТ «Домінік». URL: <https://dominik.ua/korporativna-informatsiya/> (дата звернення 07.05.2024).

70. Патент на винахід «Печиво ротаційного формування з високим вмістом волокна, яке містить інулін і резистентний крохмаль» № 96467C2 від 10.11.2011. URL: <https://base.uipv.org/searchINV/search.php?action=viewdetails&IdClaim=165551>. (дата звернення: 19.05.2024).

71. Методичні вказівки до виконання проектної частини випускної роботи бакалавра та кваліфікаційної роботи магістра «Розрахунок економічної ефективності впровадження нової техніки, технології та організаційно-економічних заходів на промислових підприємствах» (частина 1) для студентів спеціальності 051 «Економіка» галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» денної та заочної форм навчання // Т.А. Кулаковська. – Одеса: ОНАХТ, 2017.

72. Методичні вказівки до розрахунку економічної ефективності інвестиційних проєктів для здобувачів спеціальності 051 «Економіка» всіх форм навчання. URL: <http://kaf.ep.ontu.edu.ua/wp-content/uploads/diploma/051/metod-econ-effect-2022.pdf> (дата звернення: 22.05.2024).

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра економіки промисловості
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



ДОДАТКИ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА

**на тему: «Фактори та резерви зростання прибутку та
рентабельності на ПрАТ «Домінік»**

Здобувачки _____ **Дьоміної М.П.**

Керівник _____ **д.е.н., проф. Павлов О.І.**

Одеса – 2024 рік

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «прибуток»

Автор (джерело)	Визначення
Господарський кодекс України	Прибуток суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань
А. Турило	Прибуток є грошовим вираженням основної частини грошових накопичень, які були створені підприємствами, що мають різні форми власності
С. Мочерний	Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення
В. Коденко	Прибуток – це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили.
Г. Кірейцев	Прибуток визначається як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Г. Швиданенко	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
С. Харів	Прибуток – це частина коштів, що надійшла на підприємство в результаті реалізації продукції за вирахуванням податкових платежів та інших витрат, що виникли під час виробництва та реалізації продукції
С. Покропивний	Прибуток – це частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства
А. Поддєрьогін	Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу
В. Боронос	Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється під час процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили що були використані
І. Бланк	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
С. Голів	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
О. Гетьман, В. Шаповал	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
О. Ширягіна	Прибуток – це форма комплексного доходу, яка забезпечує процес управління фінансами підприємства та яка утворилася за результатами застосування капіталу у різних сферах діяльності

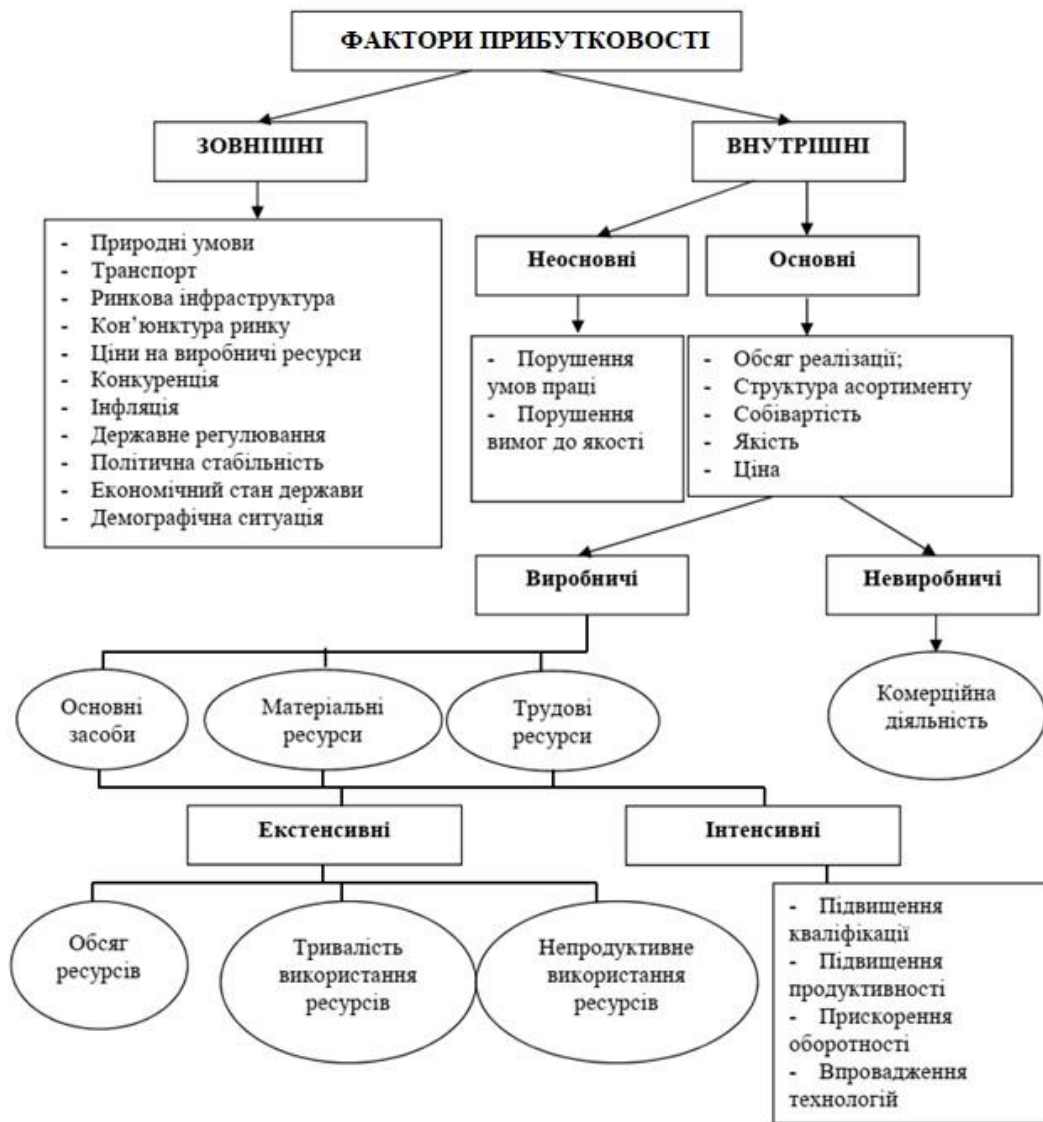


Рис. 1. Класифікація факторів прибутковості діяльності підприємств

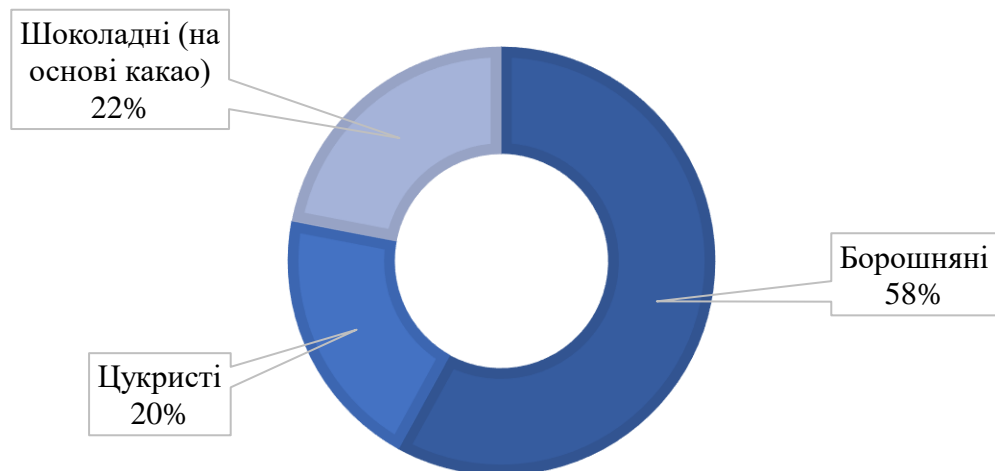


Рис. 2. Продуктова структура ринку кондитерських виробів в Україні (2023 рік)

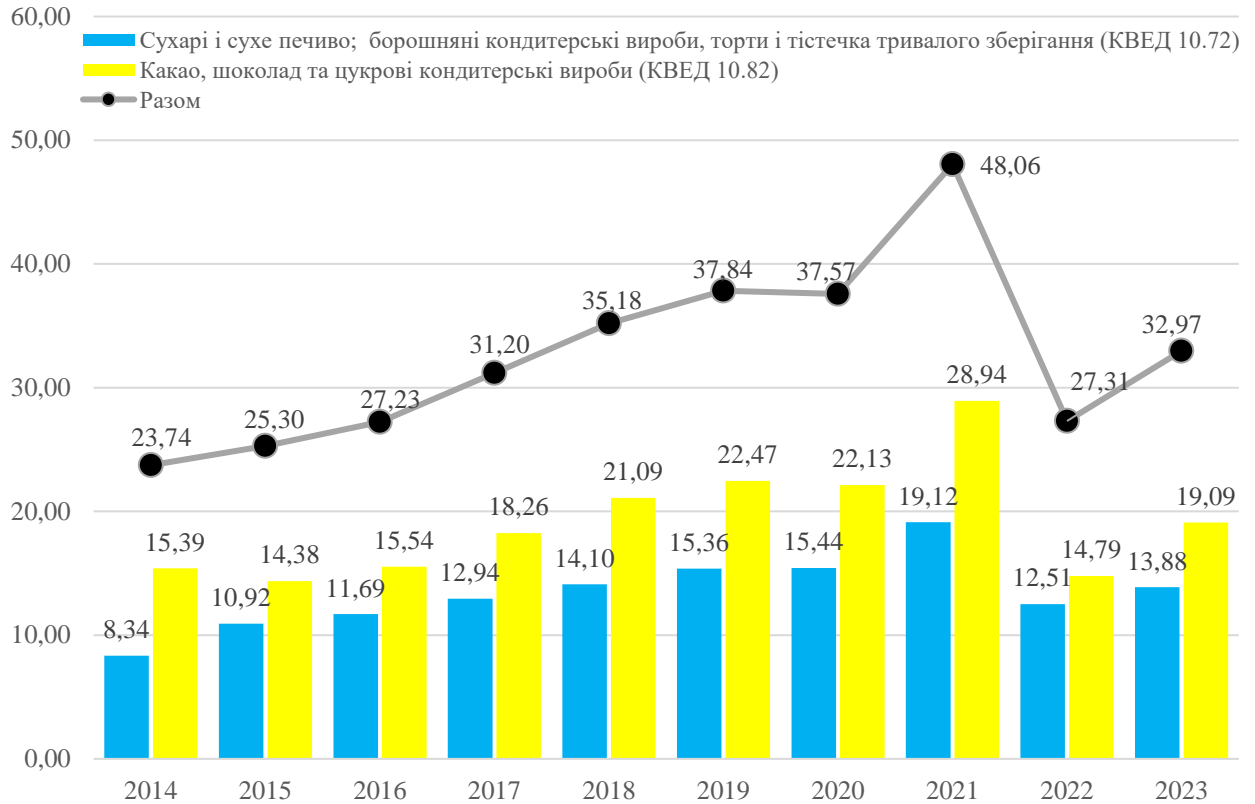


Рис. 3. Динаміка реалізації кондитерської продукції в Україні, млрд грн.

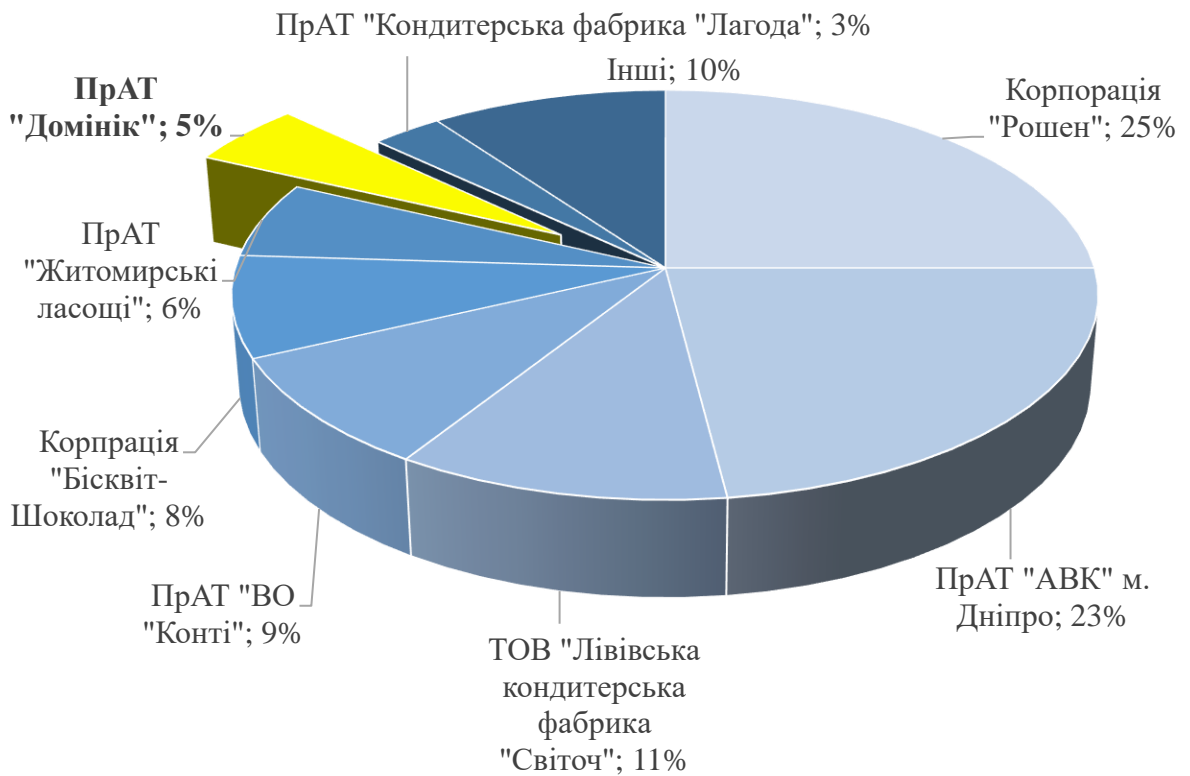


Рис. 4. Конкурентна структура кондитерського ринку України

Таблиця 2

Формування фінансових результатів ПрАТ «Домінік»

Найменування статті	Абсолютне значення		Відхилення	
	2022 рік	2023 рік	Абс.	Відн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	638511	735277	96766	15,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	515820	620962	105142	20,4
Валовий: прибуток	122691	114315	-8376	-6,8
Інші операційні доходи	36976	22978	-13998	-37,9
Адміністративні витрати	27378	35350	7972	29,1
Витрати на збут	48018	46729	-1289	-2,7
Інші операційні витрати	18551	32094	13543	73,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	65720	23120	-42600	-64,8
Фінансові доходи	135	4052	3917	2901,5
Інші доходи	-	-	-	-
Фінансові витрати	-	-	-	-
Інші витрати	24	75	51	212,5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	65831	27097	-38734	-58,8
Витрати (дохід) з податку на прибуток	12082	7699	-4383	-36,3
Чистий фінансовий результат: прибуток	53749	19398	-34351	-63,9

Таблиця 3

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Домінік»

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення	
			абс	відн
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	16000	16000	0	0,0
2. Фактично вироблено продукції, тонн	11143	11974	831	7,5
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,696	0,748	0,052	7,5
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн				
у діючих цінах	628931	727396	98465	15,7
у порівняних цінах	628931	663046	34115	5,4
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	638511	735277	96766	15,2
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	414329	420310	5981	1,4
7. Фондовіддача, грн/грн	1,518	1,578	0,060	4
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	290265	347120	56855	19,6
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, частки	2,20	2,12	-0,08	-3,71
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	599	546	-53	-8,8
11. Продуктивність праці, тис. грн	1049,97	1214,37	164,4	15,7
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі	612596	730195	117599	19,2
матеріальні витрати	439257	537066	97809	22,3
витрати на оплату праці	71978	98414	26436	36,7
відрахування на соціальні заходи	14526	19196	4670	32,1
амортизація	35071	26121	-8950	-25,5
інші операційні витрати	51764	49398	-2366	-4,6
13. Витрати на 1 грн виробленої продукції, грн/грн	0,974	1,004	0,030	3,1
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,698	0,738	0,040	5,7
15. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	515820	620962	105142	20,4
16. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток), тис. грн	65720	23120	-42600	-64,8
17. Чистий прибуток, тис. грн	53749	19398	-34351	-63,9
18. Рентабельність продажів, %	10,29	3,14	-7,15	-
19. Рентабельність продукції, %	10,73	3,17	-7,56	-

Таблиця 4

Вплив заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Домінік»

Найменування заходу	Інвестиції, тис. грн			Зміни показників діяльності підприємства (±)								Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, осіб	Строк окупності інвестицій, років
	Всього	у тому числі в		Вироблена (реалізована) продукція, тис. грн.	Собівартість, тис. грн					інші операційні витрати				
		основні засоби	оборотні кошти		Всього	у тому числі:								
						матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація основних засобів					
Виробництво продукції з підвищеними харчовими властивостями (печива з високим вмістом волокна, яке містить інουλін і резистентний крохмаль)	883,9	244,5	639,3	2220,0	1787,5	1355,4	208,1	45,8	48,9	129,3	354,6	1	2,49	

Таблиця 5

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Домінік» до та після впровадження заходу

Показник	2023 рік	Проект	Відхилення	
			абс	відн
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	16000	16000	0	0,0
2. Фактично вироблено продукції, тонн	11974	12034	60	0,5
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,748	0,752	0,004	0,6
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн				
у діючих цінах	727396	729616	2220	0,3
у порівняних цінах	663046	665266	2220	0,3
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	735277	737497	2220	0,3
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	420310	420554,5	244,5	0,1
7. Фондовіддача, грн/грн	1,578	1,582	0,004	0,2
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	347120	347759,3	639,3	0,2
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, частки	2,118	2,121	0,002	0,1
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	546	547	1	0,2
11. Продуктивність праці, тис. грн	1214,37	1216,21	1,84	0,2
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі	730195	731982,5	1787,5	0,2
матеріальні витрати	537066	538421,4	1355,4	0,3
витрати на оплату праці	98414	98622,1	208,1	0,2
відрахування на соціальні заходи	19196	19241,8	45,8	0,2
амортизація	26121	26169,9	48,9	0,2
інші операційні витрати	49398	49527,3	129,3	0,3
13. Витрати на 1 грн виробленої продукції, грн/грн	1,004	1,003	-0,001	-0,1
14. Матеріалоемність, грн/грн	0,738	0,738	0,000	0,0
15. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	620962	622749,5	1787,5	0,3
16. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток), тис. грн	23120	23552,5	432,5	1,9
17. Чистий прибуток, тис. грн	19398	19752,6	354,6	1,8
18. Рентабельність продажів, %	3,14	3,19	0,05	-
19. Рентабельність продукції, %	3,17	3,22	0,05	-