

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Факультет технології зерна і зернового бізнесу**  
**Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»**  
**Освітня програма «Економіка підприємства»**  
**Кафедра управління бізнесом**

**ДО ЗАХИСТУ:**  
Завідувач кафедри  
управління бізнесом  
д.е.н., проф. Басюркіна Н.Й.

---

(підпис)  
1 червня 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

Тема: «Управління прибутком хлібопекарного підприємства»

Керівник: \_\_\_\_\_ д.е.н., проф. Басюркіна Н. Й.

Студент: \_\_\_\_\_ Левченко А.О.

Одеса 2023 р.

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
**Наказ Міністерства освіти і науки,**  
**Молоді та спорту України**  
**29 березня 2012 року №384**

**Форма № Н-9.01**

**Одеський національний технологічний університет**

Навчально-науковий інститут прикладної економіки і менеджменту  
ім. Г.Е. Вейнштейна  
Факультет технології зерна і зернового бізнесу  
Кафедра управління бізнесом  
Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр  
Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Освітня програма «Економіка підприємства »

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**  
Завідувач кафедри  
управління бізнесом  
д.е.н., проф. Басюркіна Н.Й.

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу студентіві**  
**Левченко Артуру Олеговичу**

1. Тема роботи: «Управління прибутком хлібопекарного підприємства»; керівник роботи д.е.н., проф. Басюркіна Н. Й. затверджені наказом по університету від 29.05.2023 р. № 207-03.
2. Строк подання студентом закінченої роботи 25 травня 2023 р.
3. Вихідні дані до роботи: міжнародні та українські законодавчі акти, наукові видання зарубіжних та українських авторів, методичні вказівки кафедри управління бізнесом ОНТУ, прогнози та експертні оцінки, опубліковані в ЗМІ, аналітичні дослідження ринку хліба і хлібопродуктів тощо.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які необхідно розробити): 1.Теоретичні основи формування прибутку і шляхи його підвищення в умовах трансформаційної економіки. 2. Аналіз стану ТОВ «Тростянецьхліб» та ринкового потенціалу хлібопекарної галузі промисловості України. 3.Техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Тростянецьхліб». 4. Проект підвищення прибутку ТОВ «Тростянецьхліб. Висновки. Список літератури
5. Перелік графічного та ілюстративного матеріалу:

Роль прибутку (рис. 1). Види прибутку підприємства (табл. 1). Фактори впливу на формування і розподіл прибутку підприємства (рис. 2). Шляхи збільшення прибутковості (рис. 3). Структура виробництва хлібобулочних виробів в розрізі областей (рис. 4). Основні виробники хлібобулочних виробів в Україні (рис. 5). Структура хлібобулочних виробів Одеського регіону (рис. 6). Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Тростянецьхліб» (табл. 3). Основні техніко-економічні показники діяльності до і після впровадження запропонованого заходу (табл. 4). Динаміка чистого прибутку ТОВ «Тростянецьхліб» (Рис. 7).  
 6. Дата видачі завдання – « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ .202\_\_ р.

Керівник \_\_\_\_\_ д.е.н., проф. Басюркіна Н. Й.

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Левченко А. О.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи
1.	Обробка зібраних даних виробничо-господарської практики	до 15.09.2022 – 19.12.2022 р.
2.	Робота з статистичною інформацією та науковими довідниками для написання першого розділу кваліфікаційної роботи	20.12.22 р.– 17.01.23 р.
3.	Проведення аналізу хлібопекарних підприємств України на основі статистичних даних для написання другого розділу	18.01.23 р. – 17.02.23 р.
4.	Діагностика діяльності злібопекарного підприємства для виявлення “вузьких” місць та їх усунення	18.02.23 р. – 22.03.23 р.
5.	Характеристика проекту підвищення прибутку на основі модернізації обладнання	23.03.232 р. – 16.04.23 р.
6.	Стратегічний аналіз впровадження розробленого проекту на обраному підприємстві	17.04.23 р. – 14.05.23 р.
7.	Оформити роботу відповідно до вимог, передбачених методичними вказівками	15.04.23 р. – 24.05.23 р.

Керівник \_\_\_\_\_ д.е.н., проф. Басюркіна Н. Й.

Студент \_\_\_\_\_ Левченко А. О.

## АНОТАЦІЯ

на дипломну роботу бакалавра

Дипломна робота містить 125 сторінок, 39 таблиць, бібліографія з 47 найменувань, 1 додаток.

Метою роботи є визначення шляхів підвищення прибутку хлібопекарських підприємств.

В якості **об'єкту дослідження** є аналіз та узагальнення економічних зв'язків хлібопекарського підприємства ТОВ «Тростянецьхліб».

**Завданням роботи** передбачено вивчення концепції прибутковості виробництва та шляхів її підвищення на основі ефективного використання ресурсно-виробничого потенціалу, а саме врахування основних понять і сутності, класифікації сировини, здійснення аналізу виробничої та господарської діяльності підприємства, розробка пропозицій щодо вдосконалення роботи підприємства.

За результатами роботи сформульовано висновки стосовно економічного стану хлібопекарської промисловості та визначено вплив заходів на основні показників діяльності досліджуваного підприємства.

Отримані результати рекомендовані до використання на хлібопекарному підприємстві з метою вдосконалення його діяльності.

Рік виконання роботи – 2022-2023.

Рік захисту роботи – 2023.

## **SUMMARY**

### **Diploma Work**

Diploma Work contains 125 pages, 39 tables, bibliography of 47 titles, 1 application.

The purpose of work is to identify ways to increase the profit of bakery enterprises.

As an object of analysis, generalizations and research activity of bakery enterprise LTD "Trostanetshlib".

The task of work is envisage the study of concept of profitability of production and ways of her increase on the basis of the efficiency use of resource-productive potential, namely consideration of basic concepts and essence, and also classification raw material, realization of analysis of industrial and economic activity of enterprise and development of suggestions in relation to introduction of events of improvement of work of enterprise.

On results work the set forth conclusions are in relation to economic position of bakery industry and to influence of offer events on the basic indexes of enterprise activity.

The got results can be the use on an bakery enterprise as events on perfection of his work.

Year of implementation of work - 2023.

Year of presentation of work - 2023.



## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ І ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	13
1.1. Поняття прибутку, його місце і значення в економіці.....	13
1.2. Функції та види прибутку.....	20
1.3. Чинники, які впливають на формування і розподіл прибутку промислового підприємства.....	27
1.4. Резерви і шляхи підвищення прибутку на підприємстві.....	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТОВ «ТРОСТЯНЕЦЬХЛІБ» ТА РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХЛІБОПЕКАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ .....	44
2.1. Характеристика та діагностика стану зовнішнього середовища ТОВ «Тростянецьхліб» .....	44
2.2. Техніко-економічна характеристика ТОВ «Тростянецьхліб» .....	64
РОЗДІЛ 3. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО- ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТРОСТЯНЕЦЬХЛІБ» .....	69
3.1. Аналіз обсягу випуску продукції .....	69
3.2. Аналіз динаміки та ефективності використання основних засобів .....	73
3.3. Аналіз динаміки та ефективності використання оборотних коштів .....	78
3.4. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами .....	81
3.5. Аналіз собівартості продукції і витрат на виробництво.....	85
3.6. Аналіз рівня та динаміки фінансових результатів .....	87
3.7. Аналіз фінансового стану підприємства .....	89
РОЗДІЛ 4. ПРОЄКТ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТРОСТЯНЕЦЬХЛІБ» .....	100
ВИСНОВКИ .....	109
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ .....	110
ДОДАТКИ .....	115

## ВСТУП

Дослідження тенденцій розвитку вітчизняної економіки в цілому, і в тому числі хлібопекарної галузі, підтверджують об'єктивну необхідність державної підтримки інноваційної діяльності.

Здійснення відповідної державної інноваційної політики в харчовій промисловості, пов'язано з забезпеченням її інноваційного поступу за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та формування виробничих систем нового покоління.[1]. Державною задачею є створення та підтримка існуючих різних інститутів підтримки інновацій, як приватних так і державних, які здійснюють фінансову, інформаційну, правову, консультаційну та іншу підтримку підприємств та організацій.

Не дивлячись на те, що підприємства намагаються займатися інноваційною діяльністю, забезпечення процесу нововведень на хлібопекарних підприємствах досить часто носить хаотичний характер. Розрив між наукою та виробництвом призводить до збільшення витрат на пошук необхідних спеціалістів та новітніх технологій. Це обумовлює необхідність розвивати інформаційну підтримку інноваційної діяльності, яка б забезпечувала консультування та надання інформації по всім питанням інноваційної діяльності галузі. На даний час майже єдиним джерелом інформації залишаються засоби масової інформації.

Для прогресивного розвитку техніки та технології хлібопекарного виробництва виникає необхідність запровадження заходів по фінансуванню наукових та експериментальних розробок шляхом формування галузевих фондів частково за рахунок обов'язкових відрахувань підприємств галузі, незалежно від форм власності та віднесенням цих витрат на собівартість продукції, а частково за рахунок держави.

В галузі на достатньо високому рівні мають бути сформовані інтегровані зв'язки сировинних, технологічних та інформаційних процесів, де наукові розробки інститутів та науково-дослідних організацій знайдуть

своє застосування. Для прискорення розповсюдження таких умов в регіонах необхідно вирішити перш за все проблеми організаційно-правового характеру.

Необхідно змінити способи запровадження наукових розробок, перш за все шляхом доведення дослідних робіт до рівня, готового до практичного застосування на підприємствах. Що можливе тільки після перевірки в виробничих умовах, після вивчення ефективності на підприємствах, які вже використовували новітні технології та нову техніку.

Відсутність належної уваги до розвитку науки може необоротно загострити становище, викликати розриви в технологічних рівнях окремих секторів виробництва. За таких умов актуалізуються завдання збереження наукового потенціалу країни, його розгортання, а також формування механізмів трансформації наукових досягнень у показники економічної динаміки [2].

Головними складовими наукового забезпечення інноваційної діяльності є кадровий, в тому числі науковий потенціал, фінансування наукових програм та матеріально-технічна та технологічна база. Проблемою підготовки кадрів залишається відсутність зв'язку між наукою і практикою господарювання, формальність наукових досліджень в більшості вищих навчальних закладах та наукових установах.

Науково-технічна політика в хлібопекарній галузі країни може бути сформована як система заходів по створенню умов для розвитку перспективної техніко-технологічної бази підприємств хлібопекарного виробництва, їх інтеграції з підприємствами суміжних галузей, впровадження інформаційних технологій, випуск асортименту виробів функціонального характеру, що задовольняють потреби населення. Підприємствам хлібопекарної галузі України необхідно надолужити відставання у науково-технічній сфері та забезпечити відповідні темпи розвитку.

Отже, достатня увага до наукового забезпечення інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі України дозволить хлібопекарній

промисловості вирішити проблеми використання науково-технічного прогресу та розвитку галузі в сучасних умовах.

На сьогоднішній день прибуток підприємства, а також можливі шляхи і резерви його збільшення виступають об'єктом багатьох досліджень.

Прибуток – це показник, який формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства – це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

У ринковій економіці прибуток займає центральне місце, виражаючи різнобічні економічні зв'язки у відтворювальному процесі і виступаючи як мета підприємницької діяльності. Прагнення до збільшення прибутку перетворює його в головну рушійну силу і основне джерело економічного і соціального розвитку не тільки окремих підприємств, але й країни в цілому.

Насамперед в одержанні максимального прибутку зацікавлені самі підприємства: він гарантує підприємцям доход на вкладені капітали і одночасно з цим є джерелом фінансування витрат, пов'язаних з розвитком виробництва і соціальної сфери.

Зацікавлена в прибутку і держава, бо вона в значній мірі у вигляді податку вилучає його в бюджет для фінансування загальнодержавних витрат.

Обсяг прибутку та його зростання визначають можливості розвитку підприємств, можливості збільшення доходів акціонерів (дивідендів), збільшення коштів, що виділяються на матеріальне заохочення працівників підприємства. Обсяг прибутку та його зростання визначають конкурентоспроможність підприємства, його можливості розраховатися з банком, постачальниками, державним бюджетом, інвестиційними фондами.

Падіння обсягу прибутку, збиткова діяльність веде підприємство до банкрутства. Тому обсяг прибутку і сформований на його основі рівень рентабельності капіталу є одним з основних показників діяльності підприємства.

Прагнення до одержання прибутку орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, яка користується попитом, зниження витрат на виробництво. При розвиненій конкуренції таким чином досягається не тільки мета підприємства, але і задоволення суспільних потреб.

Класичними шляхами підвищення прибутку на підприємстві вважаються: збільшення обсягу виробництва (реалізації) продукції в натуральному виразі; зниження собівартості продукції; прискорення оборотності оборотних коштів.

Прибуток може зростати в результаті збільшення виробництва продукції, підвищення питомої ваги виробів, які мають вищу рентабельність, зниження собівартості продукції, зростання оптових цін, при підвищенні якості продукції, яка випускається.

При виробництві продукції підвищеної якості поточні витрати найчастіше зростають. Проте в результаті реалізації цієї продукції за підвищеними цінами прибуток також зростає.

При підвищенні прибутку шляхом зниження витрат актуальною проблемою стає зниження трудомісткості продукції, яка випускається, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності адміністративно-обслуговуючого персоналу.

Метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку.

В цій дипломній роботі об'єктом вивчення є ТОВ «Тростянецьхліб». Метою роботи є виявлення можливих шляхів підвищення прибутку на даному підприємстві.

Завданням даної дипломної роботи передбачено:

1. Визначення теоретичних основ формування прибутку і шляхів його підвищення в умовах трансформаційної економіки.
2. Наведення техніко-економічної характеристики та визначення перспектив розвитку підприємства.

3. Проаналізувати стан та основних виробників хлібопекарної продукції на ринку України

4. Провести аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Тростянецьхліб» за останні роки.

5. Розробити проект заходу, можливих пропозицій та рекомендацій стосовно підвищення прибутку на даному підприємстві, виявлення оптимальних шляхів для досягнення цієї мети.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ І ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

### 1.1 Поняття прибутку, його місце і значення в економіці

В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено притаманною капіталу тенденцією до самозростання. Прибуток називають об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин, важливим фінансовим показником діяльності підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів підприємства, які відіграють вирішальну роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності.

Трактування прибутку є доволі складним і різнобічним. Наприклад, К. Маркс у «Капіталі» визначив прибуток як модифіковану, яка приховує своє ество додаткову вартість. Джерелом додаткової вартості автор «Капіталу» вважав експлуатацію, неоплачену додаткову працю найманих робочих. Таким чином – експлуатація – це головне, що лежить у самій основі трактуванню прибутку марксиста. Адам Сміт вважав, що прибуток – це вилучення з продукту праці робітника на користь капіталіста. Фізіократи вважали, що прибуток є результатом праці у сільському господарстві. Американський економіст Фішер вважав за прибуток перевищення доходів над витратами.

Розглянемо сучасне трактування прибутку в економічній теорії України.

Кожний суб'єкт підприємницької діяльності веде її на основі отримання прибутку. Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, отримуючи за неї грошову виручку. Однак це ще не означає отримання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно співставити виручку з витратами на виробництво продукції і її реалізацію, тобто з

собівартістю продукції, а також з усіма податками і платежами до бюджету. Якщо виручка перевищує суму собівартості і податків, то підприємство отримує прибуток; якщо дорівнює, – то підприємство знаходиться на рівні точки беззбитковості; і коли витрати перевищують виручку, – то підприємство отримує від’ємний фінансовий результат, тобто збиток. Тому підприємство повинно мати чітку структуру витрат по всіх видах діяльності і регулювати їх, постійно співставляючи з джерелами утворення прибутку. [4, 9]

Дамо характеристику основним ознакам прибутку:

- 1) прибуток являє собою форму доходу підприємця, який здійснює певний вид діяльності. Ця зовнішня найбільш проста форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для його повної характеристики, оскільки в деяких випадках активна діяльність в будь-якій сфері може і не бути пов’язана з отриманням прибутку (наприклад, діяльність політична, благодійна і т.п.);
- 2) прибуток є формою доходу підприємця, який вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху;
- 3) прибуток не є гарантованим доходом підприємця, який вклав свій капітал в той чи інший вид бізнесу, він є результатом лише вмілого і успішного здійснення цього бізнесу. Але в процесі ведення бізнесу підприємець внаслідок своїх невдалих дій чи об’єктивних причин зовнішнього характеру може не лише не отримати очікуваного прибутку, але й повністю чи частково втратити вкладений капітал, тому прибуток є в певній мірі платою за ризик здійснення підприємницької діяльності;
- 4) прибуток – це не весь дохід, який отриманий в процесі підприємницької діяльності, а лише та частина доходу, яка зменшена на суму тих витрат, які пішли на здійснення цієї діяльності;
- 5) прибуток є самостійним показником, який виражений в грошовій формі.

На основі викладеного вище матеріалу, в найбільш узагальненому вигляді можна дати наступне визначення прибутку:

Прибуток – це виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, який визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. [6, 24]

В сучасній економічній теорії роль прибутку визначається певною сукупністю характеристик. Базуючись на цьому, Бланк І.А., а також інші економісти розглядають наступні ролі прибутку: (рис. 1.1)

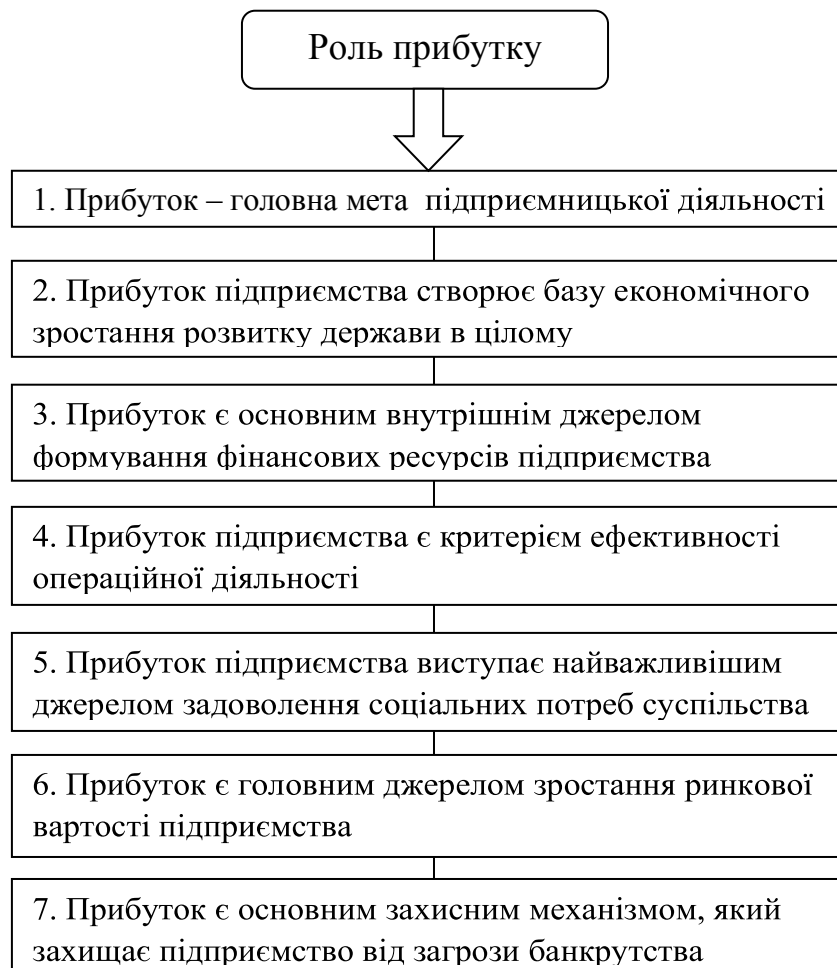


Рис. 1.1. - Роль прибутку

По-перше, прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом

здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою являється ріст добробуту власників підприємства. Характеристикою цього росту виступає розмір поточного й відкладеного їх доходу на вкладений капітал, джерелом якого являється отриманий прибуток.

Якщо для власників підприємства отримання високого рівня прибутку є цілком очевидним мотивом підприємницької діяльності, то для менеджерів, які не є власниками підприємства, яким вони керують, прибуток являється основним мірником успіху їх діяльності. Зростання рівня прибутку підприємства збільшує “ринкову ціну” цих менеджерів, що позначається на рівні їх власної заробітної плати й навпаки.

По-друге, прибуток підприємства створює базу економічного зростання розвитку держави в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дозволяє наповнювати доходну частину державних бюджетів усіх рівнів (загальнодержавного і місцевих), що дає змогу державі успішно виконувати свої функції й здійснювати намічені програми розвитку економіки.

По-третє, прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. У системі внутрішніх джерел формування цих ресурсів прибутку належить головна роль. Чим вище рівень генерування прибутку підприємства в процесі його господарської діяльності, тим менше його потреба в залученні фінансових засобів із зовнішніх джерел і тим вище рівень самофінансування його розвитку, збільшення конкурентної позиції підприємства на ринку.

Крім того, прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства в порівнянні з галузевим характеризує ступінь вміння менеджерів успішно здійснювати господарчу діяльність в умовах ринкової економіки. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств характеризує ринкові й інші зовнішні фактори, які визначають ефективність

виробничої діяльності і є основним регулятором "переливу капіталу" у галузі з більше ефективним його використанням. При цьому капітал переміщається, як правило, у ті сегменти ринку, які характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, що сприяє більше повному задоволенню суспільних і особистих потреб.

Також прибуток підприємства виступає найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальна роль прибутку проявляється в першу чергу в тому, що кошти, які перераховуються в бюджети різних рівнів у процесі його оподаткування, служать джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, що забезпечують "виживання" окремих соціально незахищених членів суспільства. Крім того, ця роль проявляється в задоволенні за рахунок отриманого прибутку підприємства частини соціальних потреб його персоналу. Певна соціальна роль прибутку проявляється в тому, що він служить джерелом зовнішньої благодійної діяльності підприємства, направленої на фінансування окремих неприбуткових організацій, закладів соціальної сфери, подання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Здатність самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку, тобто направлення його на приріст активів. Чим вища сума і рівень капіталізації отриманого підприємством прибутку, тим більше зростає вартість його чистих активів (активів, сформованих за рахунок власного капіталу), а відповідно й ринкова вартість підприємства в цілому.

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча така загроза може з'явитися і в умовах прибутковості господарчої діяльності підприємства (при використанні невиправдано високої долі запозиченого капіталу, особливо короткострокового; при неефективному управлінні ліквідністю активів і

т.д.), але при інших рівних умовах, підприємство набагато успішніше виходить із кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку.

Характеризуючи роль прибутку в умовах ринкової економіки, слід відзначити, що за думкою багатьох економістів ця роль не завжди позитивна, так, як окремі види прибутку слугують джерелом лише особистого збагачення окремих категорій громадян, не приносячи користь суспільству в цілому. Це має відношення до таких його видів, як прибуток, отриманий від не виправдано високих цін у зв'язку з монопольним положенням на ринку, від "тіньової" діяльності підприємств і т.д.

Проте з позицій економічного розвитку суспільства в цілому такі види прибутку іноді виконують і позитивну роль.

Прибуток, отриманий від спекулятивних комерційних операцій (так званих "арбітражних угод", заснованих на різниці в цінах покупки й продажу), є результатом кращої інформованості підприємців про ціни на різних регіональних ринках, швидкості реакції на вигідні комерційні умови, більше високого рівня підприємницького ризику. В остаточному підсумку, спекулятивний прибуток є формою відшкодування підвищеного підприємницького ризику й служить діючим механізмом вирівнювання рівня цін на окремих регіональних ринках.

Прибуток, отриманий підприємством у зв'язку з його монопольним положенням на ринку за рахунок встановлення не виправдано високих цін на продукцію (так звана "надприбуток" від монопольної діяльності), створює активні стимули для переливу капіталу на такі ринки і росту обсягу пропозиції, що в остаточному підсумку приводить до природного формування конкурентного середовища на таких ринках і зниженню рівня цін на них.

Прибуток, отриманий підприємством від "тіньової" діяльності (випуску й реалізації частини неврахованої продукції), деякою мірою є захисною

реакцією підприємців на встановлені державою жорсткі правила в економіці, у першу чергу, на невиправдано високий рівень оподаткування окремих видів підприємницької діяльності. У цих умовах підприємства не можуть не тільки забезпечити умови самофінансування свого розвитку, але в окремих випадках і просте виживання в перехідній економіці. Ріст обсягу такої діяльності (а відповідно й обсягу "тіньового" прибутку) є для держави своєрідним індикатором ефективності прийнятих рішень в області податкового регулювання комерційної діяльності з позицій дотримання паритету інтересів як держави, так і підприємців. Крім того, і цей прибуток, залишаючись неврахованим, є, проте, джерелом реального приросту чистого національного доходу.

Отже, прибуток відіграє дуже важливу роль необхідного фактору і рушійної сили на мікро- і макрорівні, він є найважливішою категорією ринкової економіки. Саме прагнення до збільшення прибутку лежить в основі більшості нововведень, а значить і матеріального прогресу. Будучи головною рушійною силою ринкової економіки, прибуток забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємств. Будучи джерелом нагромаджень і розвитку виробництва, матеріального заохочення працівників, прибуток також є основою розвитку підприємства. [4, с. 23-29]

## 1.2. Функції та види прибутку

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує кілька функцій:

1) Прибуток характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства, відбиває його кінцевий фінансовий результат.

2) Прибуток має стимулюючу функцію. Її зміст полягає в тому, що вона одночасно є фінансовим результатом і джерелом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком.

3) Прибуток є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів (федерального, регіональних і місцевих). Він надходить у бюджети у вигляді податків і поряд з іншими доходами використовується для фінансування задоволення суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм.

В умовах ринкових відносин підприємство повинно прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то принаймні до того обсягу прибутку, який дозволяв би підприємству не тільки міцно втримувати свої позиції на ринку збуту своїх товарів і надання послуг, але й забезпечувати динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції. В остаточному підсумку це припускає знання джерел формування прибутку й знаходження методів кращого їхнього використання.

В умовах ринкових відносин, як свідчить світова практика, є три основних джерела одержання прибутку:

1) одержання прибутку можливо за рахунок монопольного положення підприємства по випуску тієї або іншої продукції або унікальності продукту. Підтримка цього джерела на відносно високому рівні припускає проведення постійного відновлення продукції. Тут варто

враховувати такі протидіючі сили, як антимонопольна політика держави й зростаюча конкуренція з боку інших підприємств.

2) друге джерело зв'язане безпосередньо з виробничою й підприємницькою діяльністю. Це стосується практично всіх підприємств. Ефективність його використання залежить від знання кон'юнктури ринку й уміння адаптувати розвиток виробництва під цю постійно мінливу кон'юнктуру ринку. Тут усе зводиться до проведення відповідного маркетингу. Величина прибутку в цьому випадку залежить, по-перше, від правильності вибору виробничої спрямованості підприємства по випуску продукції (вибір продуктів, які користуються стабільним і високим попитом); по-друге, від створення конкурентоздатних умов продажу своїх товарів і надання послуг (ціна, строки поставок, обслуговування покупців, обслуговування після продажу й таке інше); по-третє, від обсягів виробництва (чим більше обсяг виробництва, тим більше маса прибутку); по-четверте, від структури зниження витрат виробництва.

3) третє джерело виникає з інноваційної діяльності підприємства. Використання цього джерела припускає постійне відновлення випущеної продукції. [6, с.12-14]

Під загальним поняттям "прибуток підприємства" розуміють різні його види, які характеризуються в даний час декількома десятками термінів. У зв'язку з цим, у цілях забезпечення ефективного і цілеспрямованого управління прибутком підприємства необхідно в першу чергу систематизувати його термінологію. Систематизація, яка проведена по найбільш важливим класифікаційним ознакам, наведена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Види прибутку підприємства

Класифікаційні ознаки	Види прибутку
1. За характером відображення в обліку	- бухгалтерський прибуток - економічний прибуток підприємства
2. За характером діяльності підприємства	- прибуток від звичайної діяльності - прибуток від надзвичайних подій
3. За основними видами діяльності підприємства	- прибуток від операційної діяльності - прибуток від інвестиційної діяльності - прибуток фінансової діяльності
4. За складом елементів, які формують прибуток	- маржинальний прибуток - валовий (балансовий) прибуток - чистий прибуток підприємства
5. За характером оподаткування прибутку	- прибуток, який підлягає оподаткуванню - частина прибутку, яка не оподатковується
6. За характером інфляційного "очищення" прибутку	- номінальний прибуток - реальний прибуток
7. За достатністю рівня формування	- низький прибуток - нормальний прибуток - високий прибуток підприємства
8. За періодом формування	- прибуток попереднього періоду - прибуток звітного періоду - планований прибуток
9. За характером використання чистого прибутку	- капіталізований прибуток - споживаний прибуток
10. За ступенем використання	- розподілений прибуток - нерозподілений прибуток підприємства
11. За значенням підсумкового результату господарювання	- позитивний прибуток - негативний прибуток (збиток)

Розглянемо більш детально окремі види прибутку підприємства відповідно до приведеної його класифікації по основним ознакам.

1) За характером відображення в обліку виділяють:

- бухгалтерський прибуток
- економічний прибуток підприємства

Бухгалтерський прибуток є різницею між доходами підприємства й зовнішніми його поточними витратами, які відображаються у бухгалтерському обліку.

Економічний прибуток – це різниця між сумою доходів

підприємства, з одного боку, і сумою як зовнішніх, так і внутрішніх його поточних витрат, з іншого. При цьому внутрішні поточні витрати підприємства, які не відображаються в бухгалтерському обліку, оцінюються по альтернативній їх вартості. Економічний прибуток підприємства завжди менше бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат.

2) За характером діяльності підприємства розділяють:

- прибуток від звичайної діяльності
- прибуток від надзвичайних подій

Прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від усіх традиційних для даного підприємства видів діяльності і господарських операцій, який формується на регулярній основі.

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

3) За основними видами діяльності підприємства виділяють:

- прибуток від операційної діяльності
- прибуток від інвестиційної діяльності
- прибуток фінансової діяльності

Прибуток від операційної діяльності є сукупним об'ємом прибутку від реалізації продукції і прибутку від інших операцій, які не відносяться до інвестиційної або фінансової діяльності.

Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій по придбанню (виготовленню) і продажу майна, яке амортизується, — основних фондів, нематеріальних активів і інших необоротних активів, довгострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів, а також пайова участь у діяльності інших підприємств.

Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру і складу власного капіталу і позик підприємства (залучення додаткового акціонерного або

пайового капіталу, емісії облігацій і інших цінних паперів, залучення кредиту в різних його формах, погашення зобов'язань по основному боргу й т.п.).

4) За складом елементів, які формують прибуток, розрізняють:

- маржинальний прибуток
- валовий (балансовий) прибуток
- чистий прибуток підприємства

Під цими термінами, звичайно, розуміють різний ступінь "очищення" отриманих підприємством чистих доходів від понесених ним у процесі господарчої діяльності витрат.

Так, маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності (валового доходу підприємства від цієї діяльності, зменшеного на суму податкових платежів) за вирахуванням суми змінних витрат.

Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням усіх операційних витрат, як постійних, так і змінних (балансовий прибуток відповідно є різницею між усією сумою чистого доходу підприємства й усією сумою його поточних витрат).

Чистий прибуток характеризує суму балансового (або валового) прибутку, зменшену на суму податкових платежів.

5) За характером оподаткування прибутку виділяють:

- прибуток, який підлягає оподаткуванню
- не оподатковувану частину прибутку

Такий розподіл прибутку грає важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, оскільки дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їх ефекту. Склад прибутку, який не підлягає оподаткуванню, регулюється відповідним законодавством.

6) За характером інфляційного "очищення" прибутку виділяють:

- номінальний прибуток
- реальний прибуток

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

7) За достатністю рівня формування виділяють:

- низький прибуток
- нормальний прибуток
- 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, рівний мінімальній ставці депозитного відсотка (по відношенню до суми власного капіталу, який використовується).

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

8) За періодом формування виділяють:

- прибуток попереднього періоду
- прибуток звітного періоду
- прибуток планового періоду (планований прибуток)

Такий розподіл використовується в цілях аналізу і планування для виявлення відповідних трендів його динаміки, побудови відповідного базису розрахунків і т.п.

9) За характером використання в складі прибутку, який залишається після сплати податків і інших зобов'язань (чистого прибутку), виділяють:

- капіталізований прибуток
- споживаний прибуток

Капіталізований прибуток характеризує ту його суму, яка направлена на фінансування приросту активів підприємства, а споживаний прибуток — ту його частину, яка витрачена на виплати

власникам (акціонерам), персоналу або на соціальні програми підприємства.

10) За ступенем використання виділяють:

- розподілений прибуток
- нерозподілений прибуток підприємства

Розподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку, який на дату, яка розглядається, вже розподілений і не використаний у процесі господарської діяльності.

Нерозподілений прибуток підприємства характеризує частину сформованого прибутку підприємства, яка ще не розподілена (а відповідно й не використана) на конкретні господарчі потреби.

11) За значенням підсумкового результату господарювання розрізняють:

- позитивний прибуток
- негативний прибуток (збиток)

В нашій практиці ця термінологія отримала поки обмежене розповсюдження, хоча і зустрічається в економічних публікаціях останніх років з питань бухгалтерського обліку. [15, 21]

### **1.3. Чинники, які впливають на формування і розподіл прибутку промислового підприємства**

Під чинниками розуміють діючі сили, обставини і умови, вплив яких може призводити до зміни рівня будь-якого економічного показника, в даному випадку – прибутку.

У сучасних умовах підвищується значення прибутку як об'єкту розподілу, створеного у сфері матеріального виробництва чистого доходу між підприємствами і державою, різними галузями народного господарства і підприємствами однієї галузі, між сферою матеріального виробництва і невиробничою сферою, між підприємствами і його працівниками.

Робота підприємства в умовах переходу до ринкової економіки пов'язана з підвищенням стимулюючої ролі прибутку. Використання прибутку як основного оцінюючого показника сприяє зростанню обсягу виробництва і реалізації продукції, підвищенню її якості, поліпшенню використання наявних виробничих ресурсів.

Посилення ролі прибутку обумовлене також діючою системою його розподілу, згідно з якою підвищується зацікавленість підприємств у збільшенні не лише загальної суми прибутку, але і особливо тієї його частини, яка залишається у розпорядженні підприємства і використовується як головне джерело засобів, які направляються на виробничий і соціальний розвиток, а також на матеріальне заохочення працівників відповідно до якості витраченої праці.

Таким чином, прибуток грає вирішальну роль в стимулюванні подальшого підвищення ефективності виробництва, посилення матеріальної зацікавленості працівників в досягненні високих результатів діяльності свого підприємства. Подальше посилення розподільної і стимулюючої ролі прибутку пов'язане з вдосконаленням механізму його розподілу.

Проте, прибуток не може розглядатися як єдиний і універсальний показник ефективності виробництва.

Якщо темпи зростання вартісних показників перевищують темпи зростання виробництва конкретних видів продукції в натуральному вираженні, то має місце зниження ефективності використання виробничих ресурсів в розрахунку на одиницю його корисного ефекту. Це знаходить відображення також в підвищенні матеріало-, трудо-, зарплато-, фондомісткості і, нарешті, собівартості одиниці конкретних видів продукції в натуральному вираженні. У величині і темпах зростання прибутку недостатньо повно відбивається зміна об'єму і ефективності використання основних фондів і оборотних коштів. Додатковий прибуток може бути отриманий при збільшенні обсягу виробничих фондів і зниженні ефективності їх використання.

Зміна економічних показників за будь-який період відбувається під впливом багатьох різноманітних чинників. Оскільки основну частину прибутку підприємства (операційний прибуток) отримують від реалізації продукції, яка випускається, сума прибутку знаходиться під впливом багатьох факторів: зміни обсягу, асортименту, якості, структури виробленої і реалізованої продукції, собівартості окремих виробів, рівня цін, ефективності використання виробничих ресурсів.

Крім того, на нього впливають також дотримання договірних зобов'язань, стан розрахунків між постачальниками і покупцями і т.д. З прибутку проводяться відрахування до бюджету, сплачуються відсотки по кредитах банку. [12, с. 3-6]

В умовах ринкових відносин, як свідчить світова практика, є два основні джерела отримання прибутку.

Перший – це монопольне положення підприємства по випуску тієї або іншої продукції або унікальність продукту. Підтримка цього джерела на відносно високому рівні передбачає проведення постійної новації продукту. Тут слід враховувати такі протидіючі сили, як антимонопольну політику держави і зростаючу конкуренцію з боку інших підприємств.

Друге джерело пов'язане з виробничою і підприємницькою діяльністю, тому стосується практично всіх підприємств. Ефективність його використання залежить від знання кон'юнктури ринку і вміння постійно адаптувати під неї розвиток виробництва. Тут, по суті, все зводиться до маркетингу. Величина прибутку в даному випадку залежить:

- по-перше, від правильності вибору виробничої стратегії підприємства, спрямованості по випуску продукції (вибір продуктів, які мають стабільний і високий попит);

- по-друге, від створення конкурентоздатних умов продажу своїх товарів і надання послуг (ціна, терміни і умови поставок, обслуговування покупців, післяпродажне обслуговування і т.д.);

- по-третє, від обсягів виробництва (чим більше обсяг продажів, тим більше маса прибутку);

- по-четверте, від асортименту продукції і зниження витрат виробництва. [7]

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

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

Існують різні підходи до класифікації факторів, які впливають на формування величини прибутку. Можна виділити фактори зовнішньої і внутрішньої дії (рис.1.1).



Рис.1.2 – Фактори впливу на формування і розподіл прибутку підприємства

До зовнішніх факторів відносяться фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства, але деякі з них можуть здійснювати істотний вплив на темпи зростання прибутку і рентабельності виробництва (ринковий, податковий, нормативний, ціновий та ін.).

До внутрішніх відносяться фактори, які залежать від діяльності самого підприємства і характеризують різні сторони роботи даного колективу (технологічний, організаційний, інвестиційний).

У свою чергу внутрішні чинники підрозділяються на виробничі і невиробничі.

Невиробничі чинники пов'язані, в основному, з комерційною, природоохоронною, претензійною та іншими аналогічними видами діяльності підприємства.

Виробничі чинники відображають наявність і використання основних елементів виробничого процесу, які беруть участь у формуванні прибутку, - це засоби праці, предмети праці і сама праця.

По кожному з цих елементів виділяються групи екстенсивних і інтенсивних факторів.

До екстенсивних відносяться фактори, які відображають обсяг виробничих ресурсів (наприклад, зміни чисельності працівників, вартості основних фондів), їх використання протягом часу (зміна тривалості робочого дня, коефіцієнта змінності устаткування та ін.), а також невиробниче використання ресурсів (витрати матеріалів на брак, втрати через відходи).

До інтенсивних відносяться фактори, які відображають ефективність використання ресурсів або сприяючих цьому (наприклад, підвищення кваліфікації працівників, продуктивності устаткування, впровадження прогресивних технологій).

Зовнішні фактори розглядаються як обмежувальні умови, які визначають межі формування пропорцій розподілу прибутку. До найбільш важливих з них відносять:

1) правові обмеження. Законодавчі норми визначають загальні фінансові і процедурні питання, які пов'язані з розподілом прибутку. Вони формують пріоритетність окремих напрямків використання прибутку (податкових та інших відрахувань), встановлюють нормативні параметри цього використання (ставки податків тощо) та інші умови;

2) податкова система. Конкретні ставки окремих податків і система податкових пільг суттєво впливає на пропорції розподілу прибутку. Якщо

рівень оподаткування особистих доходів громадян значно нижче рівня оподаткування господарської діяльності і майна підприємства, це створює передумови до підвищення частки споживання капіталу. І навпаки, якщо податкова система передбачає пільги для реінвестування прибутку, по його спрямуванню на благодійні та інші цілі, це створює передумови стимулювання таких форм використання прибутку;

3) середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал. Характер цього показника формує ефективність пропорцій споживання і реінвестування прибутку і є своєрідним критерієм управлінських рішень. В умовах зниження середньоринкового рівня прибутку на капітал зростають тенденції підвищення частки прибутку, який спрямовується на споживання. І навпаки;

4) 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, то підприємство може більший розмір прибутку розподілити серед власників і персоналу. Якщо ж підприємство не має таких джерел, то ефективним буде використання прибутку в інвестиційних цілях;

5) темп інфляції. Цей фактор генерує ризик знецінення майбутніх доходів, формуючи схильність власників до зростання поточних їх виплат. Однак, якщо підприємство випускає інфляційно захищену продукцію, то негативним впливом цього фактора можна знехтувати. Головною умовою при цьому є виплата поточних доходів власникам в наступних періодах з врахуванням індексу інфляції;

6) стадія розвитку кон'юнктури товарного ринку. В період підйому кон'юнктури ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, ефективність капіталізації прибутку в процесі його розподілу зростає;

7) «прозорість» фондового ринку. Можливість швидкого використання акціонерами інформації про характер розподілу прибутку і рівень виплачуваних дивідендів на акцію дозволяє їм оперативно приймати рішення

щодо реінвестування капіталу (при зниженні рівня дивідендних виплат) чи придбанні додаткового числа акцій (при підвищенні рівня дивідендних виплат);

Внутрішні фактори здійснюють вирішальний вплив на пропорції розподілу прибутку, оскільки дозволяють формувати їх стосовно до конкретних умов і результатів господарювання підприємства. До найважливіших з них відносять:

1) менталітет власників підприємства. Від того, наскільки власники захочуть ризикувати, залежить яку політику розподілу прибутку вони і будуть підтримувати. Якщо їх менталітет не буде врахований, то вони реінвестують капітал в іншу компанію;

2) рівень рентабельності діяльності. При низькому рівні рентабельності, а відповідно і меншій сумі розподіленого прибутку, свобода формування пропорцій його розподілу суттєво обмежена, оскільки певна частина прибутку поєднана контрактними зобов'язаннями з власниками, персоналом чи обумовлена правовими нормами;

3) інвестиційні можливості реалізації високодохідних проектів. Якщо в портфелі підприємства є готові реальні проекти, внутрішня ставка доходності за якими значно перевищує середньозважену вартість капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані у відносно короткий період, то частка капіталізованого прибутку повинна суттєво зростати;

4) необхідність прискорення закінчення розпочатих інвестиційних програм і проектів. Розпочаті раніше інвестиційні програми і проекти, які пов'язані із стратегічним напрямком розвитку підприємства, можуть вимагати прискореного завершення. При дефіциті інвестиційних ресурсів для прискорення закінчення їх реалізації, необхідно відмовитись від високого рівня споживання прибутку на користь його капіталізації;

5) альтернативні внутрішні джерела формування ресурсів. Якщо потреба в інвестиційних ресурсах може бути задоволена за рахунок

альтернативних джерел, то можливості використання прибутку на споживання суттєво розширюються. І навпаки;

6) стадія життєвого циклу підприємства. На початку свого життєвого циклу підприємства вимушені більше коштів інвестувати в свій розвиток, обмежуючи розміри виплати власникам. В стадії зрілості підприємства мають можливість залучати необхідні їм кредитні ресурси на більш вигідних умовах, а значить можуть більше виплачувати власникам і персоналу;

7) рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. Якщо підприємство веде агресивну, високоризиковану політику в окремих сферах діяльності, то воно вимушене спрямовувати більше коштів з прибутку на формування резервного та інших страхових фондів, оскільки без цього зростає загроза банкрутства підприємства;

8) рівень коефіцієнта фінансового левериджу. Якщо підприємство має можливість підвищити ефект фінансового левериджу за рахунок зростання його коефіцієнта, не знижуючи при цьому істотно рівень своєї фінансової стійкості, то доля споживаної частини прибутку в процесі його розподілу може бути підвищена;

9) рівень концентрації управління. Якщо в процесі оптимізації структури капіталу виникає необхідність суттєвого збільшення частки власного капіталу, а власників хвилює загроза втрати фінансового контролю над управлінням підприємством при залученні капіталу із зовнішніх джерел, то в процесі розподілу прибутку рівень його капіталізації повинен суттєво підвищуватись;

10) чисельність персоналу і діючі програми його участі в прибутку. Чим вища чисельність персоналу, чим більший обсяг контрактних зобов'язань підприємства щодо участі персоналу в прибутку, тим відповідно вище повинна бути частка спожитої частини прибутку. Цей фактор формує і внутрішні пропорції розподілу спожитої частини прибутку – між власниками і персоналом;

11) рівень поточної платоспроможності підприємства. В умовах низького рівня поточної платоспроможності підприємство не має можливості спрямовувати великі розміри розподіленого прибутку на споживання. Це призвело б до значного зниження рівня ліквідності активів, які підтримують поточну платоспроможність, а також до зростання загрози банкрутства. З позиції генерування фінансового ризику зниження платоспроможності більш небезпечно, ніж зниження рівня дивідендних виплат з його негативним впливом на ринкову ціну акцій.

В процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції і отриманням прибутку, ці фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності.

Врахування розглянутих факторів дозволяє суттєво зменшити діапазон параметрів можливих пропорцій розподілу прибутку по окремим напрямкам, в першу чергу – пропорцій капіталізованої і спожитої його частини, які формують головні умови подальшого розвитку підприємства [22].

#### 1.4. Резерви і шляхи підвищення прибутку на підприємстві

Первинна мета будь-якої комерційної організації – це отримання прибутку і згодом його збільшення. Тому необхідно вивчати чинники, що впливають на його величину. При цьому, аналізувати числову інформацію набагато зручніше, оскільки можна застосувати безліч дієвих методів.

Отже, щоб збільшити прибуток, необхідно виявити, що і в якій мірі впливає на його величину.

По-перше, це складові прибутку, тобто виручка (гроші, отримані від покупця за товари, послуги або роботи) від реалізації товарів, робіт, послуг і їх собівартість (витрати на виробництво і реалізацію товарів, робіт, послуг). Таким чином, щоб збільшити прибуток нам необхідно збільшити виручку і знизити собівартість. Виручку можна збільшити або піднявши ціни на продукцію, або збільшивши попит. Річ у тім, що в умовах ринкової економіки, збільшення ціни має бути виправдане. Цього можна досягти шляхом завуальованого підвищення, прихованого за знижками. Причому попит при цьому знизиться, але у меншій мірі. І за рахунок цього прибуток збільшиться. Якщо ж збільшувати попит, то, оскільки він безпосередньо пов'язаний з цінами, можна буде піти на виправдане зниження цін.

Є ще декілька способів збільшення попиту – підвищення якості продукції, а також реклама, але це призведе до додаткових витрат, що спричинить збільшення собівартості продукції. Але ці витрати будуть одноразовими, а залучені таким чином клієнти можуть стати постійними. Таким чином, жертвуючи частиною прибутку сьогодні, завтра можна буде не лише компенсувати витрати, але і отримати додатковий прибуток.

Варто відзначити, що існують нечислові показники, наприклад, якість продукції, але їх можна виразити через непрямі показники, в даному випадку кількість виробів, відправлених до браку або число вираженої незадоволеності з боку покупців і т.п.

Зниження собівартості може бути реалізоване за рахунок скорочення постійних (зобов'язання підприємств, податки, амортизаційні відрахування, оплата охорони, оренда, зарплата управлінського персоналу) і, або змінних витрат (витрати на сировину і основні матеріали, витрати на енергію, паливо, заробітна плата робітників, що здійснюють виробництво продукції з нарахуваннями на неї). При цьому досягти зменшення змінних витрат можна шляхом скорочення кількості виробленої продукції. Але це може означати, що попит буде не повністю задоволений, і є вірогідність втрати можливості отримати найбільш високий прибуток.

Окрім приведених вище способів збільшення прибутку, існують також інші. Для того, щоб знайти найбільш оптимальний варіант, необхідно розглядати всі способи і враховувати максимальну кількість факторів, а також ризики, з якими пов'язані ті або інші дії, направлені на збільшення прибутку. [22, 30]

Прибуток є найголовнішою метою підприємства. Завданням будь-якої компанії або інвестора є отримання прибутку від будь-якої з операцій. Адже інвестиції, які витрачаються в процесі виробництва, повинні повернутися і при цьому принести з собою прибуток. Тому однією з найважливіших проблем є збільшення прибутку. Для того, щоб визначити шляхи, направлені на збільшення прибутку, почнемо з наступної рівності:

$$\text{прибуток} = \text{заробіток} - \text{витрати}.$$

Для того, щоб збільшити прибутковість, необхідно в той самий час збільшити і заробіток, (при цьому намагаючись не збільшувати витрати), або одночасно збільшувати заробіток і зменшувати витрати.

На рис. 1.3. приведено 3 альтернативи для збільшення прибутковості, які необхідно детально розібрати і які є досить актуальними.

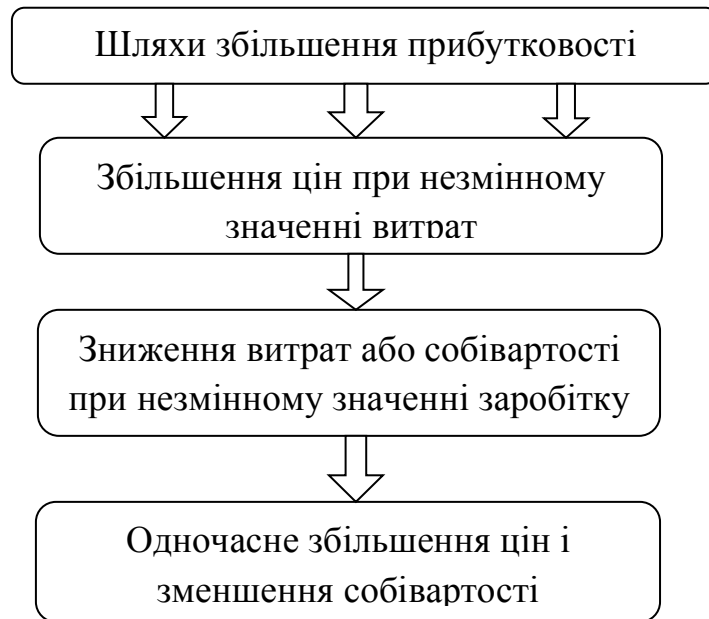


Рис. 1.3 – Шляхи збільшення прибутковості підприємства

1. Збільшення цін при незмінному значенні витрат. Заробіток може бути збільшений декількома шляхами:

- підніманням цін на продукт;
- підніманням рівня продажів;
- збільшенням різниці між ціною і собівартістю товару.

Встановлені ціни можуть змінюватися один або двічі на рік, але збільшувати ціну на товар необхідно в умовах збереження конкурентоспроможності.

Іншим важливим критерієм, який необхідно враховувати перед підвищенням цін, є тип продукту або послуги, які надаються. Існують такі категорії, до яких покупці відносяться лояльно і готові заплатити трохи більше за них, аби якість і смак товару залишалися на високому рівні. До такої категорії відноситься харчова промисловість.

2. Зниження витрат або собівартості при незмінному значенні заробітку.

Другою альтернативою є зниження суми загальних витрат. Це може бути досягнуто зменшенням собівартості товару. Введення в експлуатацію

продукції високих технологій, тобто конвеєрів, які ефективно вирішують цю проблему.

Іншим важливим інструментом в зниженні загальних витрат є впровадження нових методів управління, таких як спільна діяльність.

3. Одночасне збільшення цін і зменшення собівартості. Це може бути досягнуто шляхом масового виробництва. Принцип економії, обумовлений зростанням масштабу виробництва, може привести до бажаної мети.

На додаток, можна сказати, що важливим фактором здобуття загальної прибутковості служить стратегія і комунікабельність самої компанії-виробника. Неправильне визначення цілей або неспрацьована стратегія ніколи не приведуть до отримання прибутку. Для досягнення найвищої мети необхідно бути обережним з плануванням подальшого шляху розвитку. [15]

Досягнення високих результатів роботи підприємства припускає управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Управління включає аналіз прибутку, його планування, і постійний пошук можливостей збільшення прибутку.

На багатьох підприємствах існує підрозділ економічних служб, які займаються постійним аналізом собівартості, знаходять шляхи її зниження, щоб одержати приріст прибутку. Але значною мірою ця робота забезпечується інфляцією і зростанням цін на початкову сировину і паливно-енергетичні ресурси. В умовах різкого зростання цін і нестачі власних оборотних коштів у підприємств можливість приросту прибутку в результаті зниження собівартості виключена.

Збільшення об'єму реалізації продукції в натуральному виразі за інших рівних умов веде до зростання прибутку. Зростаючі обсяги виробництва, що користується попитом, можуть досягатися за допомогою капітальних вкладень, що вимагає направлення прибутку на покупку продуктивнішого устаткування, освоєння нових технологій, розширення виробництва. Цей шлях зараз для багатьох підприємств ускладнений або майже неможливий унаслідок інфляції, зростання цін і недоступності довгострокового кредиту.

Підприємства, що мають в своєму розпорядженні засоби і можливості для проведення капітальних вкладень, реально збільшують свій прибуток, якщо забезпечують рентабельність інвестицій вище за темпи інфляції.

Не вимагає капітальних витрат прискорення оборотності оборотних коштів, яке також веде до зростання обсягів виробництва і реалізації продукції. Проте інфляція достатньо швидко знецінює оборотні кошти. Підприємствами на придбання сировини і паливно-енергетичних ресурсів використовується все більша їх частина, а неплатежі покупців і необхідна передплата відволікають значну частину засобів з обороту покупців. [2, 22]

В цілому для підприємств України характерне зниження обсягів виробництва протягом останніх років. У цій ситуації, здавалося б, логічно припустити різке падіння маси прибутку. Але статистичні дані свідчать про зворотнє. При зростанні витрат на виробництво продукції і зниження об'ємів її випуску прибуток росте унаслідок цін, що постійно підвищуються. Збільшення ціни саме по собі не є негативним чинником. Воно цілком обґрунтоване, якщо пов'язане з підвищенням попиту на продукцію, поліпшенням техніко-економічних параметрів і споживних властивостей продукції, що випускається.

Оскільки прибуток від реалізації продукції займає найбільшу питому вагу в структурі балансового прибутку, то аналіз факторів, які впливають на прибуток, має значення для виявлення резервів зростання всього балансового прибутку.

За стабільних економічних умов господарювання основний шлях збільшення прибутку від реалізації продукції полягає в зниженні собівартості витрат.

На величину прибутку від реалізації продукції впливають склад і розмір нереалізованих залишків на початок, і кінець періоду. Значна величина залишків приводить до неповного надходження виручки і недоотримання прибутку.

Резервом збільшення балансового прибутку, може бути прибуток, одержаний від реалізації основних фондів і іншого майна підприємства. Якщо раніше операції, пов'язані з вибуттям основних фондів, не робили помітного впливу на фінансові результати, то тепер, коли підприємства мають право розпоряджатися своїм майном, має сенс звільнитися від зайвого і не встановленого устаткування, заздалегідь зваживши, що вигідніше – продати його або здати в оренду.

Інші операції, наприклад безоплатна передача основних засобів підприємству, не відносяться на балансовий прибуток, а відшкодовуються з чистого прибутку, призначеного на накопичення.

Прибуток може бути одержаний від реалізації нематеріальних активів, що мають попит на ринку. Їх продажна ціна визначається здатністю приносити дохід. Для обчислення прибутку з продажної ціни виключаються витрати, пов'язані із створенням або покупкою нематеріальних активів з урахуванням витрат по їх доведенню до стану, в якому вони здатні приносити дохід. [4, 27]

Крім факторів збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення цін просування продукції на незаповнені ринки, висувається проблема зниження витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції.

У традиційному уявленні найважливішими шляхами зниження витрат є економія всіх видів ресурсів, які споживаються у виробництві: трудових і матеріальних.

Так, значну роль в структурі витрат виробництва займає оплата праці. Тому актуальною є задача зниження трудомісткості продукції, що випускається, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності адміністративно-обслуговуючого персоналу.

Зниження трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці можна досягти різними способами. Найефективніші з них – механізація і автоматизація виробництва, розробка і застосування прогресивних, високопродуктивних технологій. Проте одні заходи щодо вдосконалення

техніки і технології не дадуть належної віддачі без поліпшення організації виробництва і праці.

Матеріальні ресурси займають до 3/5 в структурі витрат на виробництво продукції. Звідси зрозуміле значення економії цих ресурсів, раціонального їх використання. На перший план тут виступає застосування ресурсозберігаючих технологічних процесів. Важливим також є підвищення вимогливості і застосування вхідного контролю за якістю отриманих від постачальників сировини і матеріалів, комплектуючих виробів і напівфабрикатів.

Скорочення витрат по амортизації основних виробничих фондів можна досягти шляхом кращого використання цих фондів, максимального їх завантаження. На зарубіжних підприємствах розглядаються також такі фактори зниження витрат на виробництво продукції, як визначення і дотримання оптимальної величини партії матеріалів, оптимальної величини серії продукції, що закупляється у виробництво, вирішення питання про те, виробляти самим чи купляти у інших виробників окремі компоненти або комплектуючі вироби.

Відомо, що чим більше партія сировини і матеріалів, яка закупляється, тим більше величина середньорічного запасу і більше розмір витрат, пов'язаних зі зберіганням цієї сировини, матеріалів. Разом з тим, придбання сировини і матеріалів великими партіями має свої переваги. Знижуються витрати пов'язані з розміщенням замовлення на товари, що придбаються, з прийманням цих товарів, контролем за проходженням рахунків і т.д. Таким чином, виникає задача визначення оптимальної величини закупівельної сировини і матеріалів, щоб уникнути зайвих витрат і збільшити прибуток.

Ті ж правила діють при визначенні оптимальної величини серії продукції, що запускається. При виробництві продукції значною кількістю дрібних серій, витрати по зберіганню готової продукції будуть мінімальними, за рахунок чого зросте прибуток.

У поєднанні з традиційними шляхами зниження витрат на виробництво продукції чинники, які знову виникають, дозволять в комплексі довести величину витрат виробництва до оптимального рівня, отже збільшити прибуток.

Прибуток може зрости в результаті збільшення виробництва продукції, підвищення питомої ваги виробів з вищою рентабельністю, зниження собівартості продукції, зростання оптових цін при підвищенні якості продукції, що випускається.

Асортимент продукції, що випускається, робить безпосередній вплив на прибуток. При зміні структури асортименту у напрямі підвищення питомої ваги виробів з вищою рентабельністю забезпечується додатковий приріст прибутку.

Серед чинників, що впливають на приріст прибутку, головна роль належить зниженню вартості продукції. Вибір шляхів скорочення поточних витрат виробництва ґрунтується на аналізі структури собівартості. Для матеріальних галузей промисловості найхарактернішим шляхом є економія матеріальних ресурсів, для трудомістких – поліпшення використання основного капіталу, для енергоємних – економія палива і електроенергії.

При виробництві продукції підвищеної якості поточні витрати найчастіше зростають. Проте в результаті реалізації цієї продукції за підвищеними цінами прибуток також зростає.

В умовах ринкових відносин підприємство повинно прагнути не лише до отримання максимального прибутку, але і до раціонального, оптимального використання вже одержаного прибутку. Це дозволить не тільки утримувати свої позиції на ринку, але й забезпечити динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції. [15, 17]

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СТАНУ ТОВ «ТРОСТЯНЕЦЬХЛІБ» ТА РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХЛІБОПЕКАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

#### 2.1. Характеристика та діагностика зовнішнього стану хлібопекарної галузі

Економіка України поступово починає оговтуватися від фінансово-економічної кризи. На сьогодні найстійкішими є галузі, орієнтовані на задоволення базових потреб громадян. Сьогодні харчову промисловість України представляють більш, як 50 галузей та спеціалізованих виробництв. Серед таких підприємств можна назвати борошномельнокруп'яні, спиртові, цукрові, пивоварні, кондитерські, хлібопекарні, молочні, рибні, крохмальні, макаронні, м'ясні, лікєро-горілчані, виноробні, олійно-жирові, консервні, соляні, овочеві підприємства. Тисячі спеціалізованих підприємств складають інфраструктуру харчової промисловості. Сюди можна віднести підприємства, установи, приватні фірми, котрі займаються продажем, доставкою, упаковкою продукції, маркетингом агропродовольчого ринку, дослідницькі лабораторії тощо [2].

Важливу роль в харчовій промисловості відводиться хлібопекарству галузі, яка забезпечує населення своїми продуктами. Тому актуальним і важливим є аналіз стану хлібопекарству галузі, виявлення проблем його функціонуванні та визначення шляхів їх вирішення з метою забезпечення подальшого розвитку і підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Призначенням хлібопекарство є безперервне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Норма споживання для пересічного громадянина становить 101 кг хліба і хлібобулочних виробів на рік. Щорічно в Україні виробляється близько 2 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів, понад 70 % від загального обсягу випікають великі промислові підприємства, решту – приватні пекарні, мережа торгівлі, великі супермаркети та інші виробники.

Ринок хліба і хлібобулочних виробів України на 99 % представлений продукцією вітчизняного виробництва. Національна хлібопекарська галузь, по суті, є натуральним господарством, де виробництво дорівнює споживанню. Але незважаючи на це протягом останніх років в хлібопекарській галузі зафіксовано спад виробництва. Показники діяльності хлібопекарських підприємств в Україні за 2007-2012 рр представлені в таблиці 2.1.1.

Таблиця 2.1.1 - Основні показники діяльності хлібопекарських підприємств в Україні за 2017-2022 рр.

№	Показники	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	Випуск виробів хлібобулочних, тис.т	2264	2160	2034	1978	1826	1725
2	Рентабельність операційної діяльності, %	2,4	2,2	1,8	0,9	1,7	2,3
3	Індекс цін виробників хліба і хлібобулочних виробів, %	134,6	97,0	100,8	116,2	108,3	116,5
4	Обсяг товарообороту хліба і хлібобулочних виробів, млн.грн	1699	1803	2009	2636	2631	2883

Аналізуючи дані таблиці 1, можна зробити висновок, що випуск виробів хлібобулочних за період з 2017 до 2022 року зменшився на 539 тис. тонн. Зменшення споживання хліба стало основною причиною падіння обсягів виробництва хліба і хлібобулочних виробів. Насамперед, це відбулося внаслідок скорочення населення країни, зниження купівельної спроможності, зміну структури випікання і споживання продукції. Останнє пояснюється, серед іншого, більш економним використанням хліба, перш за все – за рахунок сільського населення, яке раніше згодовувало хліб худобі. Тепер дешевий хліб промислового виробництва до сіл майже не потрапляє, а продукт «спрощеного» виробництва – надто дорогий та дефіцитний. Також на зменшення споживання хліба значний вплив має збільшення випікання хліба невеликими пекарнями і сільським населенням самостійно.

Розглядаючи хлібобулочну промисловість сучасної України, можна сказати, що вона є спадкоємицею радянської системи хлібопродуктів і

внаслідок чого наділена деякими особливостями, які прямо впливають на розвиток діяльності підприємств галузі. Територіальне розміщення хлібопекарських підприємств зосереджено головним чином у великих містах та обласних центрах, а також у регіонах найбільшого виробництва борошна. Так, приблизно 49 % хліба і хлібобулочних виробів, вироблених в Україні, зосереджено в 6 найбільших промислових регіонах. Найбільшу частку у виробництві хлібобулочних виробів займає м. Київ (17,2 % сукупного обсягу виробництва), Донецька (11,3 %) і Дніпропетровська області (9 %), Одеська (6 %), Харківська (6 %). Це пояснюється високою щільністю населення регіонів і найвищим рівнем економічного розвитку, а звідси, і платоспроможного попиту.

Хлібопекарська галузь покликана забезпечувати споживачів країни життєво значущими продуктами харчування в необхідних обсягах, асортименті та якості. Хлібобулочні вироби є важливим продуктом харчування для більшості верств населення України, а для деяких - основним. Потреба в них притаманна людям будь-якого соціального статусу і за будь-якого рівня доходів. Доходи суттєво впливають на розміри споживчого ринку хлібобулочних виробів та на переваги споживачів щодо певних сортів даної продукції.

Важливими проблемами подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є: по-перше, забезпечення потреб споживачів у якісному хлібі промислової випічки за ціною, яка задовольнила б їхні очікування, по-друге, отримання підприємствами-товаровиробниками такої суми прибутку, яка надала б можливість суттєво підвищувати ефективність їх діяльності. У сучасних умовах це можливо лише на основі комплексного дослідження регіональних ринків хлібобулочних виробів, прогнозу їх кон'юнктури на перспективу, здійснення виважених дій органів державного управління щодо регулювання та розробки та реалізації відповідних маркетингових стратегій підприємствами хлібопекарської галузі на ринку хлібобулочних виробів.

Протягом останнього десятиліття стан хлібопекарської галузі характеризується спадом обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів.

Основною причиною падіння обсягів виробництва хліба, на думку фахівців, стало, насамперед, зменшення споживання хліба внаслідок скорочення населення країни, зміни купівельної спроможності населення, більш економне використання хлібобатата значне збільшення випікання хліба невеликими пекарнями та сільським населенням самостійно. Діяльність хлібопекарських підприємств стала низькорентабельною, а для багатьох із них навіть збитковою.

За статистичними даними, нині в Україні виробляється щорічно близько 2,0 млн. тонн хліба і хлібобулочних виробів, що становить лише 32% від обсягів виробництва 1990 року. Фактичний обсяг українського ринку хліба фахівці оцінюють у 4-4,5 млн. тонн хліба на рік.

Обсяг виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2010-2022 рр. знизився з 2,46 млн. тонн у 2010 році до 1,9 млн. тонн у 2022 році.

За даними Держкомстату індекс споживчих цін на хліб у 2022 році становив 109,9% (при індексі інфляції за цей період - 112,3).

Згідно даних Держцінінспекції, станом на 30 грудня 2021 року, порівняно з початком року, роздрібні ціни на масові види хліба у підприємствах торгівлі зросли на: хліб з борошна I сорту – на 12,1 % (з 3,07 до 3,44 грн. за 1 кг); хліб житньо-пшеничний – на 11,6 % (з 3,03 до 3,38 грн. за 1 кг); хліб з борошна вищого сорту (батон) – на 12,9 % (з 3,71 до 4,19 грн. за 1 кг). За цей період оптово-відпускні ціни на ці види хліба зросли на 9,9 – 10,9%.

Зростання оптово-відпускних цін виробників зумовлено збільшенням собівартості виробництва через підвищення цін на борошно (крім житнього), допоміжну сировину, подорожчання енергоресурсів, кредитів, транспортних витрат, зростання мінімальної заробітної плати та заробітної плати працюючих відповідно до Генеральної та галузевої угод.

Станом на 30 грудня 2021 року склався наступний ціновий діапазон: на хліб з борошна пшеничного першого сорту - від 23,17 грн. у Миколаївській обл. до 23,94 грн. у Київській обл. при середньому рівні цін по Україні 23,44 грн. за 1 кг; на хліб житньо-пшеничний - від 22,99 грн. у Миколаївській обл. до 23,9 грн. у Вінницькій області при середньому рівні цін по Україні 23,38 грн. за 1 кг; на хліб з борошна пшеничного вищого сорту (батон) - від 23,61 грн. у Хмельницькій обл. до 25,5 грн. у Київській обл. при середньому рівні цін по Україні 24,19 грн. за 1 кг.

Для торговельних підприємств реалізація хліба та хлібобулочних виробів попри декларування про невідповідність цього виду продукції для торгівлі, має переваги - масовість та відносно високий рівень торговельної надбавки, який станом на 30 грудня 2022 року встановлено у наступних межах: хліб з борошна I сорту – від 4,6 % у Вінницькій обл. до 17 % у Київській обл.; хліб житньо-пшеничний – від 4,6 % у Вінницькій обл. до 14,1 % у Київській обл.; хліб з борошна вищого сорту (батон) – від 5,3 % у Волинській обл. до 18,6 % у Вінницькій обл.

Відповідно до офіційної статистики, динаміка обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні має стійку тенденцію до зниження.

До 1990 року в Україні щороку випікалося близько 7 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів. В подальші роки виробництво зазначеної продукції зменшилося більше, ніж у 3 рази.

Так, за оперативними даними Державної служби статистики, у 2021 році в Україні вироблено 1694,2 тис. тонн хліба та хлібобулочних виробів, що на 2,1 відсотка менше, ніж у попередньому році (у 2020 році зменшення порівняно з попереднім, 2009 роком, становило 1,1 відсотка). Як свідчать офіційні статистичні дані, поглиблення спаду виробництва хліба та хлібобулочних виробів відзначалося, починаючи з вересня 2021 року (зниження обсягів становило 5-7 відсотків щомісячно).

В розрахунку на 1 особу у 2021 році, відповідно до офіційної статистики, виробництво хліба та хлібобулочних виробів становить близько 37 кілограм в рік або трохи більше 100 грам на добу.

За даними хлібопекарських підприємств, які звітують перед Укрхлібпромом, за 2021 рік вироблено 886,3 тис. тонн хліба та хлібобулочних виробів або 52 відсотки від загального обсягу виробництва по Україні. Темп виробництва по цих підприємствах становить 97,2 відсотка.

За даними підприємств Укрхлібпрому, у 2021 році збільшилося виробництво:

- тортів, тістечок та здобних виробів - на 14 відсотків;
- виробів кондитерських з цукру – на 2,3 відсотка;
- хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів інших - на 15,7 відсотка.

В той же час зменшилося виробництво:

- хлібців хрустких, сухарів, хліба для тостів і виробів хрустких аналогічного типу - на 0,5 відсотка;
- пряників і виробів аналогічних, печива солодкого - на 18,5 відсотка.

### **Забезпеченість населення хлібом та хлібобулочними виробами**

Мінімальний споживчий кошик, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.2000р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення», передбачає споживання хліба та хлібобулочних виробів на 1 особу в кількості 101 кілограм на рік або 277 грам на добу.

Враховуючи, що в усіх регіонах попит на хліб та хлібобулочні вироби задовольняється в повній мірі, фактичне споживання хліба та хлібобулочних виробів населенням України орієнтовно становить 4,6 млн. тонн на рік.

Співставлення фактичних обсягів виробництва і фактичних обсягів споживання хліба та хлібобулочних виробів свідчить, що 37 відсотків

зазначеної продукції виробляється промисловими хлібозаводами, 63 відсотки обсягів споживання залишаються поза статистичною звітністю. І ця частка щороку збільшується.

Поглиблення спаду виробництва хліба та хлібобулочних виробів у 2011 році, особливо у другій половині року, коли на ринку було достатньо борошна, дає підстави зробити припущення про все більше розширення тіньового ринку виробництва хліба.

Цьому сприяють, на наш погляд, наступні фактори:

– адміністративне регулювання й стримування цін на хліб, що виробляється промисловими хлібозаводами, та, як наслідок, їх збиткове виробництво і нестача обігових коштів;

– конкурентні переваги виробників хліба, що оподатковуються за спрощеною системою;

– відсутність державної підтримки промислових виробників хліба.

### **Цінова ситуація на ринку борошна та хліба**

Хлібопекарська галузь – одна з найбільш соціально значущих галузей і тому підлягає найбільш жорсткому адміністративному регулюванню.

Зокрема, у 2021 році закупівельні ціни на борошно, яке надходило на базові хлібопекарські підприємства, зросли в середньому по Україні на: пшеничне – на 20 відсотків, житнє обдирне – на 28 відсотків.

Довідково: Питома вага борошна в структурі собівартості хліба становить, в залежності від сорту, 40-47 відсотків.

Зростання граничних цін на газ для промислових споживачів у минулому році становило 55 відсотків (з 7187 до 7600 грн. за 1 тис. куб. м без ПДВ).

Довідково: Питома вага палива в структурі собівартості хліба становить, в залежності від сорту, в середньому 8–11 відсотків. По деяких підприємствах цей показник сягає 20 відсотків.

Законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати підвищено впродовж року майже на 9 відсотків (з 922 до 1004 гривень).

Довідково: Питома вага заробітної плати з відрахуваннями лише основних робітників в структурі собівартості хліба становить, в залежності від сорту, 10–11 відсотків.

Крім того, зростали тарифи на електроенергію, ціни на бензин тощо.

Середні роздрібні ціни на сорти хліба масового вжитку в цілому по Україні за 2021 рік зросли на 3,3 - 5,1 відсотка.

Зазначене зростання відзначалося в основному впродовж січня-серпня минулого року. В цей же період ціни на борошно зросли в межах 20-28 відсотків. Впродовж вересня-грудня 2021 ціни на сорти хліба масового вжитку залишалися незмінними. Тобто в цілому за рік роздрібні ціни на сорти хліба масового вжитку в результаті адміністративного стримування не були збільшені адекватно зростанню цін на борошно та інші складові витрат. Така ситуація була характерна і для попередніх років.

Основне завдання Аграрного фонду – стабілізація цінової ситуації на продовольчому ринку за рахунок здійснення інтервенцій державних ресурсів в достатніх обсягах за прийнятними стабільними цінами. Поставка хлібопекарським підприємствам борошна покликана компенсувати один з головних факторів, що впливає на ціну хліба.

У 2021 році щомісячно передбачалося реалізовувати Аграрним фондом 96 тис. тонн борошна.

Разом з тим, у минулому році відпуск борошна з Аграрного фонду було розпочато лише в другій половині березня і за цінами, що у I півріччі перевищували рівень попереднього року на 24 – 34 відсотки.

З 1 липня 2021 року ціни на пшеничне борошно були збільшені ще на 8 відсотків, на житнє – на 4 відсотки. В цілому борошно Аграрного фонду зросло в ціні у минулому році: пшеничне – на 34,5 відсотка, житнє – на 39,3 відсотка.

Якщо у березні-червні 2021 року було відвантажено хлібопекарським підприємствам 116,1 тис. тонн борошна Аграрного фонду (в середньому за місяць 29 тис. тонн), то у II півріччі минулого року обсяг отриманого

хлібозаводами борошна становить лише 27,7 тис. тонн або в середньому за місяць 4,6 тис. тонн.

Незначні обсяги борошна, відпущеного з Аграрного фонду, пояснюються тим, що ціни на нього перевищують ринкові ціни, тому інтервенції борошна з Аграрного фонду у 2021 році не мали суттєвого позитивного впливу на цінову ситуацію на ринку хліба.

### **Фінансовий стан хлібопекарських підприємств**

Кількість збиткових підприємств, в результаті адміністративного регулювання цін, із року в рік зростає і на сьогодні досягла 40 відсотків від загальної кількості.

Так, за попередніми даними Державної служби статистики, у 2021 році в цілому галузь отримала 311 млн. гривень збитків (90 підприємств або 40 відсотків з них одержали 444 млн. гривень збитків, 133 підприємство або 60 відсотків з них отримали 133 млн. гривень прибутків).

При таких фінансових результатах ні про який технічний розвиток мова йти не може.

Тобто низькорентабельна, а тим більше збиткова робота підприємств – це не тільки відсутність коштів на технічне переоснащення і запровадження енергозберігаючих технологій, а неможливість навіть підтримувати матеріально-технічну базу в належному стані.

Без гарантії отримання прибутку галузь стала неприваблива для інвесторів.

### **Заробітна плата в галузі**

Внаслідок зростання збитковості виробництва сортів хліба масового вжитку підприємства змушені направляти менше коштів на підвищення заробітної плати працівникам.

Тому розмір заробітної плати на підприємствах хлібопекарської галузі сьогодні, як і в попередні роки, залишається нижчим від середнього по Україні та в промисловості. Так, за даними об'єднання «Укрхлібпром», середньомісячна заробітна плата в хлібопекарській галузі за 2021 рік

становила 2365 грн., що на 10,2 відсотка нижче рівня середньомісячної заробітної плати всього по Україні (2633 грн.) та на 24,2 відсотка – нижче середньої заробітної плати в промисловості (3120 гривень).

Це спричинило таку проблему, як плинність кадрів, показник якої у 2011 році становив в середньому по галузі 35,2 відсотка.

Згідно зі статистичними даними Держкомстату виробництво хлібобулочних виробів в Україні складає щорічно 2,4-2,5 млн т (це приблизно 50 кг на душу населення в рік) [24, с.18].

Але за результатами досліджень експертів обсяг українського ринка хлібобулочних виробів в 2008 році склав близько 1,9 млн. тон, і темп зниження обсягів постійно росте, раніше він складав біля 1,5-2 % в рік, на даний час 2-3 % скорочення ринку щомісячно [25, 36]. Динаміку зміни обсягу виробництва хлібобулочних виробів за 2019-2022 роки ми можемо побачити на рисунку 2.1[26].

Україна входить в трійку лідерів країн світу за споживанням хліба в рік у розрахунку на душу населення. На сьогодні відбувається зменшення споживання хліба (рис. 2.2) [26, 27, 28] . Це стало основною причиною падіння обсягів його виробництва, в силу таких причин: скорочення населення країни, зниження купівельної спроможності населення і значного збільшення випікання хліба невеликими пекарнями і населенням самотійно.

Хлібозаводи для виробництва хлібобулочних виробів використовують борошно і дріжджі вітчизняного виробництва. Обсяги виробництва продовольчого зерна забезпечують потреби борошномельної промисловості України. Основним замовником борошна на внутрішньому ринку є хлібопекарська галузь (більш 70 % борошна, що випускається). В 2021 році в регіональному розрізі серед виробників борошна лідируючі позиції зайняли підприємства таких областей: Київська, Харківська, Дніпропетровська, Вінницька, та Одеська (рис. 2.3) [30, с.32]. Всього за 2021 рік вітчизняними підприємствами було вироблено 1847,304 тис. т борошна, що на 6,1 % менше, ніж у 2020 році (1967,208 тис. т). Для хлібопекарської промисловості

вітчизняні борошномельні підприємства випускають борошно наступних видів: пшеничне борошно чотирьох сортів (вищий, перший, другий, шпалерне); житнє борошно трьох сортів (сіяне, обдирне, шпалерне); житньо-пшеничне, пшенично-житнє і обдирне борошно.

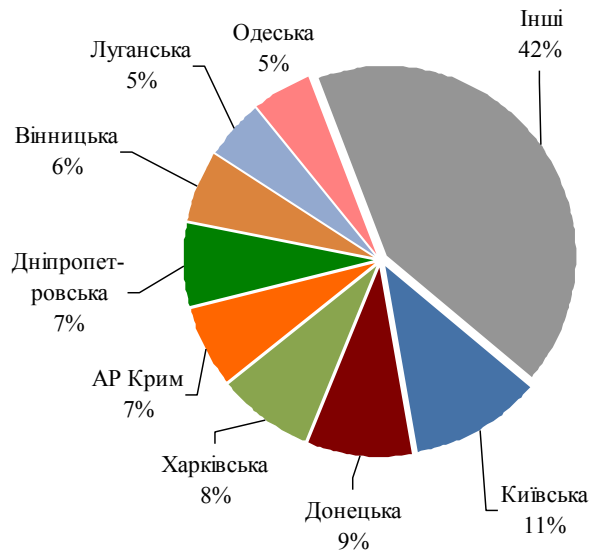


Рис.2.1 – Структура виробництва борошна в розрізі областей за 2021 рік

Найбільші виробничі потужності хлібопекарської галузі зосереджені, як правило, у регіонах найбільшого виробництва борошна, а також у великих промислових центрах і столиці. Близько 54 % хлібобулочних виробів, вироблених в Україні, зосереджено в семи найбільших промислових регіонах: Київська область – 14 %, Дніпропетровська область – 11 %, Одеська, Харківська області по 5 % (рис. 2.4) [30, с.33].

Причиною є густина населення регіонів і більш високий рівень економічного розвитку, а виходить, і платоспроможного попиту.

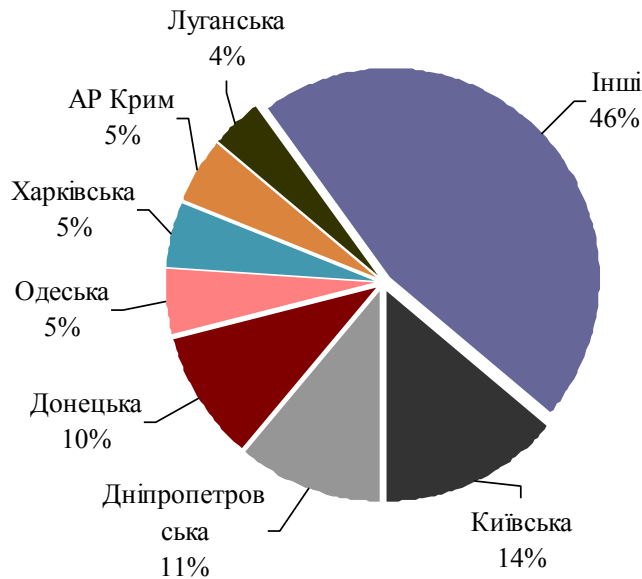


Рис. 2.2 – Структура виробництва хлібобулочних виробів в розрізі областей за 2021 рік

За даними операторів ринку основними виробниками хлібобулочних виробів в 2021 році являються: ТОВ «Одеський Коровай» хлібозавод №5, ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10, ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 11, ПАТ «Хлібзавод «Салтиковський» (м. Харків), ПАТ «Черкасихліб», ПАТ «Хліб» (м. Дніпропетровськ), «Вінницяхліб» ВАТ «Концерн Хлібпром», ТОВ «Кулінічівський Хлібзавод», ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 2, ТОВ «Хлібокомбінт Львів» (табл. 2.1) [30, с.33].

Таблиця 2.1 – Рейтинг підприємств за обсягами виробництва хлібобулочних виробів за 3 квартал 2021 р., тис. т

Підприємства	2021 р.
ТОВ «Одеський Коровай» Хлібозавод №5	Більше 13
ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10	Більше 13
ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 11	Від 10 до 13
ПАТ «Хлібзавод «Салтиковський» (м. Харків)	Від 10 до 13
ПАТ «Черкасихліб»	Від 10 до 13
ПАТ «Хліб» (м. Дніпропетровськ)	Від 10 до 13
«Вінницяхліб» ПАТ «Концерн Хлібпром»	Від 8 до 10
ТОВ «Кулінічівський Хлібзавод»	Нижче 8
ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 2	Нижче 8
ТОВ «Хлібокомбінт Львів»	Нижче 8

Лідуючі позиції провідних виробників хлібобулочних виробів України займає за результатами 2021 року ТОВ «Одеський Коровай», його частка в загальному обсязі становить 3,4 %, наступне місце належить ТОВ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10 – 3,0 %, далі ТОВ «Київхліб» Хлібокомбінат № 11 – 2,8 %, ПАТ «Хлібзавод «Салтиковський» (м. Харків) – 2,7 %, ТОВ «Черкасихліб» – 2,4 % та інші (рис. 2.5) [30, с.33].

Хлібопекарська галузь має чіткий регіональний поділ, зв'язаний з специфічністю продукції. Лідерами серед виробників хлібобулочних виробів являються великі регіональні об'єднання.

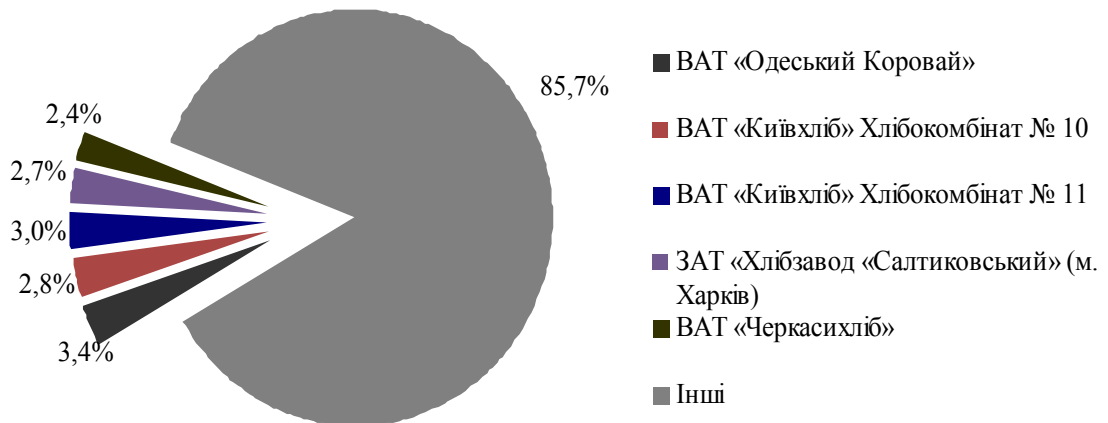


Рис. 2.3 – Основні виробники хлібобулочних виробів в Україні в 2021 р.

Так, наприклад, 70% усієї хлібобулочної продукції виготовляє регіональне об'єднання «Укрхлібпром», в яке входять хлібзаводи та комбінати різних міст, але вони використовують лише третину своєї потужності. Останні 30 % продукції виготовляються підприємствами: ДП ДАК «Хліб України»; ТОВ «Укрпродсоюз»; ПАТ «Концерн Хлібпром» в своєму складі має 14 переробних підприємств, які розташовані у п'яти областях України (Львівська, Вінницька, Івано-Франківська, Рівненська, Черкаська); «Холдинг «Т і С» об'єднує п'ять підприємств, які виготовляють хлібобулочні та кондитерські вироби і підприємство, яке займається

переробкою і зберіганням зерна (Одеська обл.); ПАТ «Хліб Києва» контролює 17 підприємств; ПАТ «Укрзернопром» об'єднує більше як 30 підприємств борошномельної і хлібопекарської промисловості (Харківська, Одеська, Кіровоградська, Черкаська, Тернопільська, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська, Чернігівська, Львівська області).

Наряду з крупними підприємствами з'явилися невеликі мобільні міні-пекарні, які мають можливість чутко реагувати на зміни попиту ринкової кон'юнктури. Розвиток міні-пекарень в середині 90-х років привів до того, що малі і середні хлібозаводи були витіснені з місцевих ринків, різко скоротили випуски продукції і були на грані банкрутства. Це пояснюється тим, що міні-пекарні розташовуються близько до споживача, в спальних районах великих міст, а також в райцентрах та селах. Також міні-пекарні пропонують більший асортимент, який може змінюватися до смаків споживачів. Кількість приватних міні-пекарень неоднорідна по регіонах країни. Найбільше їх на півдні та заході країни: Херсонська, Запорізька, Миколаївська, Закарпатська, Івано-Франківська, харківська, Чернівецька і Тернопільська області. Питома вага хлібобулочних виробів міні-пекарень в загальному обсязі в цих регіонах коливається в межах 15-35 % [31].

Сьогодні асортимент хліба та хлібобулочних виробів нараховує близько 1000 найменувань. Розширення асортименту відбувається за рахунок використання нових технологій та вживання всіх можливих добавок, наповнювачів та посипок.

Кількість «соціального хліба», який випікається із борошна низьких сортів, ціни на який знаходяться під пильною увагою держави, складає менше половини від загального обсягу випуску. На сьогодні існує тенденція до виробництва елітних сортів хліба, що також сприяє розширенню асортиментного ряду підприємств. Асортимент розширюється і за рахунок виробництва лікувально-дієтичних виробів (наприклад, із житнього борошна із додаванням вівсяних пластівців) і тих, які мають радіопротекторні властивості (з йодованою сіллю, додаванням морепродуктів та ін.).

Обсяг виробництва хліба та хлібобулочних виробів у 2021 році склав 1754,400 тис. т: хліба пшеничного – 8,300 тис. т, хліба житнього – 846,000 тис. т, хліба житньо-пшеничного і пшенично-житнього – 532,600 тис. т, виробів булочних – 360, 300 тис. т, хліба дієтичного – 2,400 тис. т та іншого хліба – 4,800 тис. т [26].

Хліб вважається основним соціально значимим продуктом, тому ціни на нього є об'єктом пильної уваги держави. Згідно постанови Кабінету Міністрів № 733 «Про ціноутворення в умовах реформування економіки» від 21.10.1994 року, відповідно до якої на хліб і хлібобулочні вироби з борошна пшеничного першого і другого сортів, з житнього борошна і суміші борошна пшеничного першого і вищого сортів (з кількістю останнього не більше 50 %), а також на хліб для діабетиків установили граничний рівень рентабельності – 15 % [32].

Починаючи з 1996 року спостерігається тенденція зниження рівня рентабельності. У 1996 році він склав 12,7%, 2013 рік – 7%, 2014 рік – 6%, 2015 рік – 2%, 2016 рік – 4%, 2017 рік – 6%, 2018 рік – 4%, 2019 рік – 0,9%, 2020 рік – 0,54%. За результатами 2021 року рівень рентабельності хлібопекарських підприємств склав в середньому 3-4 % по Україні. Це дуже низький рівень рентабельності [33, с.12]. Ситуацію врятувало те, що в 2009 році спільними зусиллями хлібопекарів, в тому числі і об'єднання «Укрхлібпром», вдалося на законодавчому рівні відстояти сегмент регулювання хлібопекарської галузі. Постанова № 1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» Кабінету Міністрів України дає право органам місцевого самоуправління встановлювати ціни і тарифи на окремі види продукції, в першу чергу, на хліб. Регулюванню цін державою підлягають масові сорти хліба традиційної простої рецептури - борошно, вода, сіль, дріжджі. Це дало змогу вивести із регулювання булочну групу і батон [33, с.11].

Основними факторами, які можуть вплинути на збільшення роздрібних цін на хлібобулочну продукцію в 2023 році можуть стати: подальше збільшення ціни на газ та інтенсивність експортних поставок зерна, що може призвести до дисбалансу на внутрішньому ринку, що в свою чергу приведе до збільшення ціни на нього. Тому владі потрібно звернути на це увагу, щоб в подальшому не виникло проблем [33, с.12]. Динаміка середніх роздрібних цін на основні види хліба має тенденцію до збільшення, при чому, ціни на хліб пшеничний з борошна 1 гатунку і на хліб житній і житньо-пшеничний знаходяться приблизно на одному рівні.

Динаміка виробництва хлібобулочних виробів в Одеській області має тенденцію до зниження, що характерно і для всієї України в цілому [34].

Найбільшу долю в структурі виробництва хлібобулочних виробів займає хліб пшеничний – 76 %, хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній – 16,2 %, вироби булочні – 5,7 %, найменше займає хліб житній – 0,7 % і хліб дієтичний 0,2 %, інші види хлібобулочних виробів – 1,2 % [34].

Основним виробником хлібобулочної продукції в Одеському регіоні є ТОВ «Одеський коровай», яке входило в «Холдинг «Т і С». «Холдинг «Т і С» займає близько 30 % хлібопекарського ринку Одещини. Нині холдинг розпався, «Одеський коровай» реорганізовано у хлібозавод №5.

Основним виробником хлібобулочної продукції в Одеському регіоні є ТОВ «Одеський коровай», яке входило в «Холдинг «Т і С». «Холдинг «Т і С» займав близько 30 % хлібопекарського ринку Одещини. Також в холдинг входять такі підприємства як ТОВ «Котовський хлібокомбінат» та ТОВ «Білгород- Дністровська паляниця». ТОВ «Одеський коровай» являється монополістом на ринку хлібопродуктів регіону. Нині підприємство реорганізовано у хлібозавод №5.

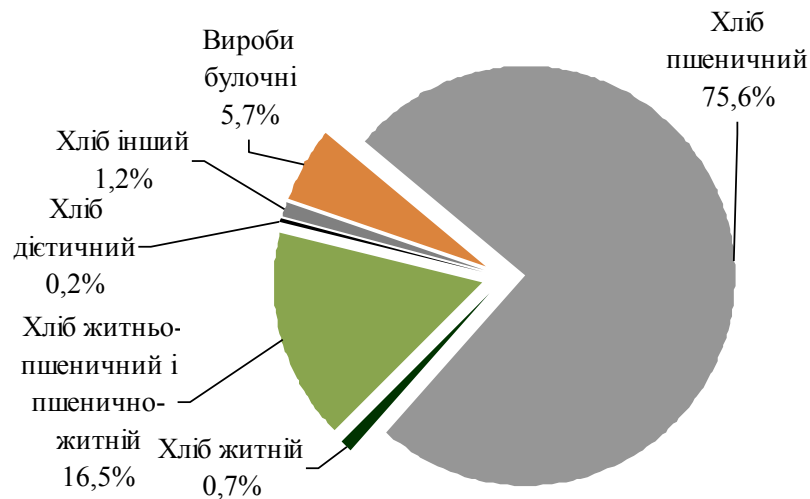


Рис. 2.4 – Структура хлібобулочних виробів Одеського регіону за 2022 р.

Щодобово підприємство виготовляє близько 180-220 тон виробів більше як 100 найменувань. Власність компанії – більше 100 фірмових магазинів і павільйонів. Ціни на хлібобулочну продукцію ВАТ «Одеський коровай» досить прийнятні, на деякі види значно менші, ніж в інших регіонах України. За оцінками операторів ринку частка ТОВ «Одеський коровай» в загальному обсязі виробництва хлібобулочних виробів в Україні становить приблизно 3,4 % [30, с.33]. ТОВ «Одеський коровай» експортує свою продукцію в Алжир, Ізраїль, Марокко, Сенегал, Сірію, Туреччину, Єгипет, Танзанію [35]. Конкурентами на ринку хлібобулочної продукції Одещини для ТОВ «Одеський коровай» є такі підприємства: ПП «Анталія», ТОВ «Одеса-хліб», ТОВ ВКФ «Іларт» (3-й хлібзавод), ТОВ «СП «Диполос», ПП «Таврія Плюс», виробничо-торгова компанія «Круасан», ПП Аврамов (ТМ «Золоте зерно України»), приватне підприємство «Айрін», ТОВ «Новое дело» та інші [36].

Проведений нами аналіз діяльності підприємств хлібобулочної промисловості, дозволив виділити ряд основних проблем, які гальмують більш інтенсивний розвиток галузі хлібопечення в Україні. Серед яких можна виділити наступні:

Першою і однією з головних проблем, як ми вже зазначали, можна віднести щорічне скорочення споживання хліба в Україні. Динаміка

виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні в період з 2007-2012 роки свідчить про постійне зменшення обсягів виробництва національних пекарів. Порівняно з 2017 роком обсяг вироблених в Україні хлібопродуктів скоротився на 23,8 % і в 2012 році склав 1725 тис. т. Щорічно в середньому на 60 тис. т скорочується вироблення одного з найпоживніших продуктів в раціоні українців і темпи зниження прискорюються з кожним роком.

До другої за важливістю проблеми галузі віднесемо щорічне зниження частки зерна з високими хлібопекарськими властивостями і значне збільшення домішок. Це прямо впливає на якість борошна та його хлібопекарські властивості. Якість хліба і хлібобулочних виробів напряду залежить від селекції зерна, відповідності вимогам прогресивних технологій вирощування, умовами збереження та переробки. Сьогодні, експерти все частіше говорять про дефіцит якісного зерна на ринку, зниження якісних і смакових властивостей хліба, зростання його ціни. Недостатня якість борошна для випікання хлібопродуктів - постійна проблема виробників.

Третя проблема – моральне та фізичне застарівання хлібопекарського обладнання вітчизняних хлібозаводів. Хлібопекарські підприємства мають потребу і бажання в технічному відновленні. Але на думку фахівців галузі, низькі темпи оновлення обладнання збержуться і надалі через низьку рентабельність виробництва та відсутність державної підтримки держави. Модернізація великих і розвиток малих виробників галузі вимагають нового обладнання. Серед основних постачальників імпортного обладнання для хлібопекарських підприємств домінують італійські компанії (частка на ринку хлібопекарського машинобудування 25-30 %), які спеціалізуються на поставках важкого й допоміжного устаткування, однак ігнорують сегменти хімічних добавок і компонентів. Національне хлібопекарське машинобудування поки характеризується епізодичним розвитком, що є результатом занепадання самої галузі та складної економічної ситуації в країні.

Четверта проблема – якісні і недорогі інгредієнти для виготовлення хлібопродукції є досить актуальною для національних підприємств. Майже всі основні інгредієнти поставляються з зарубіжжя, що впливає на формування цін на хліб і хлібобулочні вироби.

В результаті виникає наступна проблема – потреба у встановленні високої ціни на хліб та хлібобулочні вироби, а це унеможлиблює контроль з боку держав за встановленням цін на продукцію масового вжитку – хліба. Адже ціни на нього є об'єктом пильної уваги з боку держави. Жорстке державне регулювання процесу ціноутворення на хліб і хлібобулочні вироби призводить до формування низької рентабельності їх виробників. В собівартості готової продукції виробників хлібопродукції значну частку має плата за електроенергію та газ, а також матеріальні витрати на закупку сировини, обладнання. Одночасно з цим ціни на енергоносії, борошно і зерно встановлені на рівні світових. Така ситуація сповільнює, а на деяких підприємствах унеможлиблює, впровадження інноваційних перетворень, не дає можливості проводити модернізацію та переоснащення підприємств, сповільнює технологічний розвиток. [8, с. 115].

До наступної проблеми відносимо низький термін зберігання хліба й хлібобулочних виробів. Практично всі хлібозаводи для упакування продукції використовують поліпропіленову плівку. Цей процес в основному здійснюється вручну (питома вага пакувальної продукції невелика, ще менше нарізаної). Практично не одержують поширення принципово нові технології: заморожені напівфабрикати й напівфабрикати, що вимагають допикання в роздрібній мережі. Такий інноваційний підхід може зробити революцію в хлібопеченні, але для цього українським виробникам бракує достатньої інформації, відповідного досвіду, вітчизняних і виробничих наробітків.

До однієї з основних проблем віднесемо слабку фінансово-економічну підтримку галузі державними органами, яка значно знижує темпи розвитку хлібобулочної промисловості. Чинність твердого адміністрування хлібопечення, процесів ціноутворення на хлібопродукти спричиняє низьку

рентабельність галузі, що унеможлиблює розвиток інноваційної діяльності, технічне відновлення підприємств. Відсутність спеціалізованого науково-дослідного інституту не дає можливості розробити галузеві норми, здатні упорядкувати стандарти хлібопечення. Низька рентабельність галузі не дає хлібопекарським підприємствам стійко безперебійно працювати, проводити технічне переозброєння, обновляти свої асортименти й піклувалися про якість і безпеку хліба й хлібобулочних виробів (за підрахунками експертів вона повинна бути не менш 15 %).

Також наявна проблема відсутності ефективного інвестора, здатного активізувати інноваційну діяльність на підприємствах галузі, стоїть дуже гостро, виробники відчують нестачу державного регулювання як в області фінансової так і правової підтримки. Сьогодні більшість хлібозаводів мають потребу в проведенні реконструкції, заміні технологічного устаткування на більш сучасне, енергозберігаюче. Аналіз основних виробничих фондів хлібопекарських підприємств показує, що зношування парку технологічного встаткування становить 70-80 %. Серед основних лідерів ринку, які провели реальні технічні перетворення на хлібопекарських підприємствах за останні роки, можна відмітити ТОВ «Одеський коровай», ПАТ «Винницяхлеб», окремі хлібозаводи Запоріжжя, Дніпропетровська. Однак про масове перетворення галузі, на жаль, говорити поки не доводиться.

Отже, виходячи із вищезазначеного, до актуальних завдань, які необхідно вирішити задля розвитку хлібопекарської галузі та утвердження її позицій як конкурентоспроможної галузі промислового виробництва, слід віднести:

- удосконалення чинного законодавства та його дотримання стосовно гарантування захисту як прав споживачів, так і виробників;
- покращення існуючої системи ціноутворення, створення умов для чесної конкуренції;
- оновлення матеріального устаткування та технічного забезпечення підприємств хлібопекарської галузі;

– створення сприятливих економіко-політичних умов для залучення як іноземних, так і вітчизняних інвесторів, застосування як вже давно відомих, так і нових форм кредитування виробництва тощо;

– розроблення нових та удосконалення існуючих нормативних актів, із використанням провідного зарубіжного досвіду, з метою захисту вітчизняного виробника хлібобулочних продуктів.

Таким чином, розвиток хлібопекарської галузі є досить нерівномірним і потребує значної підтримки з боку державних структур і органів місцевого самоврядування. Підвищення ефективності діяльності виробників національного продукту необхідно здійснювати шляхом переоснащення підприємств, зниження енергомісткості продукції, підвищення строку зберігання хлібопродуктів, покращення технології випікання продукції.

## **2.2. Техніко-економічна характеристика ТОВ «Тростянецьхліб»**

ТОВ «Тростянецьхліб» розташоване в місті Тростянець Вінницької області. Основним видом діяльності є виготовлення хліба і хлібобулочних виробів.

Тростянецький хлібокомбінат розташований на околиці міста. Головний корпус комбінату – одноповерхова споруда, де розміщені: тісто роздільне і пічне відділення, котельня установа, електрощитові, гардероб, їдальня, кабінети адміністративного персоналу та інше. Головний корпус являє собою виробничий корпус.

Площа району складає 11,27 кв. км.

Населення на 01.01.09 р. 10125 чоловік.

Тростянецький район займає вигідне економічно-географічне положення в області. Це пояснюється тим, що район розташований недалеко від великого міста – Вінниця.

Територія заводу обгороджена металевим тиним. Спорудження заводу – одноповерхове, без підвалу. У спорудженні розташовані адміністративно-побутові приміщення для персоналу, склад для борошна, склад готової

продукції, пекарня. Адміністративно-побутові приміщення призначені для управлінського персоналу. Склад борошна призначений для зберігання борошна в насипному виді, а на складі готової продукції зберігаються хлібобулочні вироби до поставок на торговельні точки. До складу приміщення пекарні входять: відділення для приготування рідких дріжджів, опари, закваски й тіста; відділення розділення тіста, а також охолодне відділення.

ТОВ «Тростянецьхліб» засноване у 2000 році. Невеликий колектив в умовах жорстокої конкуренції забезпечує високоякісними хлібопекарськими виробами район.

В асортименті підприємства більше 30 найменувань.

Асортимент продукції:

1) хліб і хлібобулочні вироби, в тому числі:

- житньо-пшеничний хліб;
- хліб із борошна 1 гатунку;
- хліб пшеничний вищого гатунку, в тому числі формовий та подовий;
- булочні вироби із борошна 1 та вищого гатунку;
- здобні вироби;
- бубличні вироби; сушка; лаваш.

2) кондитерські вироби, в тому числі:

- цукристі та борошняні, із них пряники, печиво.

ТОВ «Тростянецьхліб» - це сучасне підприємство, де впроваджено найновіші енергозберігаючі технології, встановлено нове імпордне та вітчизняне обладнання.

Високу якість продукції забезпечують новітні технологічні розробки як спеціалістів ТОВ «Тростянецьхліб», так і передові технологічні надбання інших виробників. Суворий контроль за якістю продукції забезпечує виробнича лабораторія підприємства.

Правильний стиль керівництва, сприятлива атмосфера на роботі, культура управлінської праці сприяє зниженню плинності кадрів, зменшенню кількості прогулів, аварій, підвищує якість та ефективність праці, здійснюють вирішальний вплив на результати діяльності колективу. Створення творчого «психологічного клімату» на підприємстві здійснює великий вплив на підвищення продуктивності праці.

ТОВ «Тростянецьхліб» для реалізації своєї продукції використовує різні канали збуту, тому що це дозволяє охопити максимум кінцевих споживачів. Існує власна торгівельна мережа, що включає в себе 2 магазини і 3 діючих кіоски в місті Тростянці.

Виробнича структура підприємства визначається складом його виробничих ланок і формою їх взаємозв'язку при здійсненні виробничих процесів. Виробничі підрозділи підприємства – заводи, цеха, ділянки, лабораторії забезпечують процес виготовлення продукції, послуг. В процес виготовлення продукції входять: розробка, виробництво, контрольні перевірки і випробування продукції на основних етапах виготовлення, контроль якості. Сюди входять також підрозділи ремонту, а також виробіток енергії для технологічних цілей.

Інженерним забезпеченням заводу передбачено наявність таких нових будинків і споруд:

1. Хлібозавод з печами ФТЛ-2 з установкою для безтального збереження муки Е-76-12/Е-66-5,73
2. Адміністративно-побутовий корпус Е-66-5/73
3. Вагова зі складом Е-68-57
4. Прохідна Е-58-57
5. Трансформаторна підстанція
6. Приміщення для збереження мазуту на 50 куб. м Е-71-21/76
7. Резервуари запасу води ємністю 100 куб. м
8. Пожежні резервуари 2\*160 м куб. 901-4-18
9. Насосна – 35 м куб./год Е-68-57

Доставка муки на хлібокомбінат передбачається муковозами з аерозольною транспортовкою у силоси на зберігання, автомуковозами.

Мука також приймається в мішках.

Система водопостачання тупикова об'єднана господарсько-питна, протипожежна та виробнича. Витрати води визначені виходячи з трьохзмінної роботи хлібокомбінату. Гаряче водопостачання виконується по ТПЕ-66-5/73. Джерелом гарячого водопостачання служить бойлерна, встановлена всередині котельної.

Тростянецький хлібокомбінат загалом є майже єдиним, основним постачальником готової хлібопекарської продукції споживачам, як місцевим, так і з інших сіл. Тростянецький хлібокомбінат обслуговує понад 50 сіл та поселень міського типу, що свідчить про велику виробничу міць підприємства та широку потребу споживачів в продукції високої якості.

Таблиця. 2.2 – Основні техніко-економічні показники виробничої діяльності ТОВ «Тростянецьхліб»

Показник	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Середньорічна виробнича потужність, т	2100	2300	200	9,52
2. Фактично вироблено продукції, т	1825	2135	310	16,99
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,87	0,93	0,06	x
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без НДС та акцизного збору):				
в діючих оптових цінах, тис. грн.	2952,27	3476,5	524,23	17,76
в порівнянних цінах, тис. грн.	2952,27	3453,75	501,48	16,99
5. Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах (без НДС та акцизного збору), тис. грн.	3683,1	4750	1066,9	28,97
6. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн.	1214,6	1320,8	1325,5	4,7

7. Фондовіддача, грн/грн	1,3588	2,2352	2,6056	x
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	289,7	379,45	89,75	30,98
9. Коефіцієнт обіговості оборотних коштів, частки	12,71	12,52	-0,19	x
10. Середньоблікова чисельність штатних працівників облікового складу, чол.	69	75	6	8,7
11. Середньорічна виробітка одного робітника, тис. грн/чол	42,7865	46,05	3,2635	7,63
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн.	10,66	13,2	2,544	23,87
13. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн.	2790,1	3738	947,9	33,97
14. Витрати на 1 грн. виробленої продукції, грн/грн	0,94	1,07	0,13	x
15. Матеріалоемність, грн/грн	0,5633	0,6806	0,1173	x
16. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	3069,3	3958	888,7	28,95
17. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2805,1	3654	848,9	30,26
18. Чистий прибуток, тис. грн.	40,5	25	-15,5	-38,27
19. Рентабельність капіталу, %	3,8	2,2	-1,6	x
20. Рентабельність продаж, %	1,32	0,63	-0,69	x

**РОЗДІЛ 3**  
**ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТРОСТЯНЕЦЬХЛІБ»**

**3.1. Аналіз обсягу випуску продукції ТОВ «Тростянецьхліб»**

Для заповнення таблиці використовують дані форми №-1П (річна) - "звіт підприємства по продукції". При складанні таблиці варто пам'ятати, що порівняні ціни - це оптові ціни товаровиробника (без ПДВ і акцизного збору), що склалися за станом на перше січня звітного року.

Для аналізу випуску продукції в натуральному та вартісному виразі складемо аналітичну таблицю 3.1.1.

Таблиця 3.1.1. Виробництво продукції в натуральному та вартісному виразі

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного збору):				
в діючих оптових цінах підприємства, тис.грн.	2952,27	3476,5	524,23	17,76
у порівняних цінах, тис.грн.	2952,27	3453,75	501,48	16,99
2. Фактично вироблено продукції, т	1825	2135	310	16,99

У наступному році в порівнянні з попереднім збільшився обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства на 524,23 тис. грн. або на 17,76%. Це збільшення відбулося, насамперед, за рахунок підвищення фактично виробленої продукції на 310 тонн або на 16,99%.

### 3.1.2. Аналіз використання виробничої потужності ТОВ «Тростянецьхліб»

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий рівень випуску продукції відповідно до визначеної номенклатури, асортименту, якості за умови найбільш повного використання устаткування і виробничих площ, застосування прогресивної технології й організації виробництва.

Для аналізу використання виробничої потужності складемо таблицю 3.1.2.

Таблиця 3.1.2 Використання виробничої потужності підприємства

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення
1. Середньорічна виробнича потужність, т	2100	2300	200
2. Фактично вироблено продукції, т	1825	2135	310
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,87	0,93	0,06

Виробнича потужність характеризується достатньо високим рівнем використання, про це свідчить значення коефіцієнта використання виробничої потужності, що у попередньому році становило 0,87 частки, а в наступному знаходиться на рівні 0,93. Як бачимо, середньорічна потужність підприємства підвищилась, що говорить про розширення, у зв'язку з введенням допоміжних потужностей.

### 3.1.3. Аналіз факторів, які впливають на зміну обсягу виробництва продукції ТОВ «Тростянецьхліб»

Для визначення факторів які впливають на зміну обсягу виробництва продукції, складемо таблицю 3.1.3

Таблиця 3.1.3 Вплив зміни середньої оптової ціни і фактичного випуску продукції в натуральних одиницях на обсяг виробництва продукції в порівнянних цінах

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення		
			Разом	ОВ	Ц
1. Обсяг виробленої промислової продукції у порівнянних цінах(без ПДВ та акцизного збору), тис. грн	2952,27	3453,75	501,48	501,48	0
2. Фактично вироблено продукції, т	1825	2135	310	501,48	х
3. Середня оптова ціна 1 тонни, грн.	1617,68	1617,68	0	х	0

Обсяг виробленої промислової продукції в порівнянних цінах збільшився в наступному році в порівнянні з попереднім на 501,48 тис. грн., обсяг виробництва продукції в натуральному вираженні також збільшився на 310 тонн, середня оптова ціна однієї тонни продукції зосталась на місці.

### 3.1.4. Аналіз структури випуску продукції

Структура випуску продукції – це співвідношення окремих видів продукції в загальному обсязі випуску.

Для аналізу структури випуску продукції складемо аналітичну таблицю 3.1.4.

Таблиця 3.1.4 Структура випуску продукції

Найменування продукції	Фактично вироблено продукції, т		Структура, %		Відхилення	
	базовий рік	звітний рік	базовий рік	звітний рік	тонни	%

1. Житньо-пшеничний хліб	538,92	452,19	29,53	21,18	-86,73	-8,35
2. Булочні вироби	134,32	127,46	7,36	5,97	-6,86	-1,39
3. Пшеничні вироби	977,10	982,53	53,54	46,02	5,43	-7,52
4. Кондитерські вироби	174,65	572,82	9,57	26,83	398,17	17,26
Усього	1825	2135	100	100	310	x

І в попередньому, і в наступному році найбільшу питому вагу в структурі виробництва займає продукція №3 (пшеничні вироби) відповідно 53,54% і 46,02%. У наступному році відбулося збільшення випуску продукції підприємства на 310 тонн, при цьому структура виробництва змінилася незначно.

### 3.1.5. Аналіз реалізації продукції

Реалізація продукції - важливий заключний етап кругообігу засобів підприємства. Для аналізу реалізації продукції використовують дані форми №1 - підприємництво.

Для аналізу реалізації продукції складають аналітичну таблицю 3.1.6  
Таблиця 3.1.6 Співвідношення обсягу реалізованої і виробленої продукції

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Обсяг виробленої промислової продукції у діючих цінах(без ПДВ та акцизного збору)	2952,27	3476,5	524,23	17,76
2. Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах(без ПДВ та акцизного збору)	3683,1	4750	1066,9	28,97
3. Відхилення обсягу реалізації від обсягу виробництва, тис.грн.	-730,83	-1273,5	-542,67	x

І в попередньому, і в наступному році підприємству вдалося реалізувати всю вироблену продукцію, а також залишки. Це може свідчити, як про позитивну роботу відділу збуту, та правильно розроблену виробничу програму.

### 3.2. Аналіз динаміки, структури та ефективності використання основних засобів

#### 3.2.1. Аналіз динаміки основних засобів

Для аналізу динаміки основних фондів за даними форми 11-ОФ"Звіт про наявність і рух основних коштів, амортизації" складемо аналітичну таблицю 3.2.1

Таблиця 3.2.1 Зміна наявності основних фондів та їх динаміка

Основні засоби	Наявність на початок року	Поступило в звітньому році		Вибуло в звітньому році		Наявність на кінець року	Відхилення	
		Всього	В т.ч. введено у дію нових ОЗ	Всього	В т.ч. ліквідовано		абсолютне	відносне
базовий рік								
Всього ОЗ, в т.ч.	1324,6	0,4	0,4	-	-	1325	0,4	0,03
ОЗ основного виду діяльності	1320,6	0,4	0,4	-	-	1321	0,4	0,03
ОЗ інших	4,0	-	-	-	-	4,0	0	0
звітний рік								
Всього ОЗ, в т.ч.	1325	45	45	38	38	1332	7	0,53
ОЗ основного виду діяльності	1321	45	45	36	36	1330	9	0,68
ОЗ інших	4,0	-	-	2	2	2	-2	-50

У попередньому році вартість основних фондів на кінець року збільшилась на 0,4 тис. грн. або на 0,03%, у тому числі вартість основних фондів основного виду діяльності збільшилась на 0,4 тис. грн. або на 0,03%. У наступному році відбулося збільшення вартості основних фондів на 7 тис. грн. і на кінець року вартість склала 1332 тис. грн. У тому числі вартість основних фондів основного виду діяльності збільшилась на 9 тис. грн. або на 0,68 %, вартість основних фондів інших галузей знизилась на 50%.

Значення коефіцієнтів динаміки основних фондів представимо у вигляді таблиці 3.2.2

Таблиця 3.2.2 – Показники відновлення, введення і вибуття основних фондів.

Коефіцієнт	базовий рік	звітний рік	Абсолютне відхилення
Відновлення ОЗ	0,0003	0,034	0,0337
Відновлення ОЗ основного виду діяльності	0,0003	0,034	0,0337
Введення ОЗ	0,0003	0,034	0,0337
Введення ОЗ основного виду діяльності	0,0003	0,034	0,0337
Вибуття ОЗ	0	0,029	0,029
Вибуття ОЗ основного виду діяльності	0	0,027	0,027

І в попередньому, і в наступному році значення коефіцієнтів відновлення основних фондів мають дуже низькі значення, але все ж таки випереджають значення коефіцієнтів вибуття, тобто відновлення основних фондів на підприємстві здійснюється, і такі обставини позитивно впливають на ріст економічної ефективності основних фондів. Абсолютні відхилення коефіцієнтів свідчать про те, що в наступному році, у порівнянні з попереднім, рух основних фондів ускорився, особливо це стосується основних фондів основного виду діяльності, що є позитивною характеристикою діяльності підприємства.

### 3.2.2. Аналіз структури основних засобів

Під структурою основних фондів розуміють співвідношення окремих груп основних фондів. Використовуючи інформацію форми №11-ОФ. Проведемо аналіз зміни структури основних фондів по видам економічної діяльності. Для аналізу структури основних фондів складемо таблицю 3.2.2

Таблиця 3.2.2 Зміна структури основних фондів

Основні засоби	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	Сума, тис.грн.	Пит. вага, %	Сума, тис.грн.	Пит. вага, %	Сума, тис.грн.	%
базовий рік						
Всього ОЗ	1324,6	100	1325	100	0,4	x

ОЗ основного виду діяльності	1320,6	99,7	1321	99,7	0,4	0
ОЗ інших	4,0	0,3	4,0	0,3	0	0
звітний рік						
Всього ОЗ	1325	100	1332	100	7	x
ОЗ основного виду діяльності	1321	99,7	1330	99,85	9	0,15
ОЗ інших	4,0	0,3	2	0,15	-2	-0,15

І в попередньому, і в наступному році найбільшу питому вагу в складі основних фондів підприємства займають основні фонди основного виду діяльності, їхня частка на початок попереднього року складала 99,7%, на кінець попереднього року 99,7%, на кінець наступного року 99,85%.

Зміна первісної вартості основних фондів підприємства протягом двох років склала 7,4 тис. грн., при цьому структура основних фондів змінилася незначно.

### 3.2.3. Аналіз технічного стану основних засобів

Значення показників технічного стану основних фондів представимо у вигляді таблиці 3.2.3

Таблиця 3.2.3 Зміна технічного стану основних фондів

Показники	На кінець базового року	На кінець звітного року	Відхилення
Первісна вартість ОЗ, тис.грн.	1325	1332	7
Знос, тис.грн.	515	647	132
Залишкова вартість ОЗ, тис.грн	810	685	-125
Коефіцієнт придатності	0,61	0,51	-0,1
Коефіцієнт зносу	0,39	0,49	0,1

Протягом року первісна вартість основних фондів підприємства підвищилась на 7 тис.грн. Сума зносу збільшилась на 132 тис. грн. Ці зміни значно вплинули на зміну ступеня придатності, що знизився на 0,1 частки.

### **3.2.4. Аналіз ефективності використання основних засобів основного виду діяльності**

Аналіз показників ефективності використання основних фондів основного виду діяльності проводиться методом порівняння фактичного їхнього рівня в наступному році з аналогічними показниками в попередньому році. Для аналізу показників ефективності використання основних фондів основного виду діяльності складають аналітичну таблицю 3.2.4

Таблиця 3.2.4 Показники ефективності використання основних фондів основного виду діяльності

Показник	базовий рік	звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівнянних цінах (без ПДВ та акцизного збору), тис.грн.	2952,27	3453,75	501,48
2. Середньорічна вартість ОЗ основного виду діяльності, тис.грн.	1320,8	1325,5	4,7
3. Фондовіддача, грн/грн.	2,2352	2,6056	0,3704
4. Фондоємність, грн/грн.	0,4474	0,3838	-0,0636

У наступному році, у порівнянні з попереднім, ефективність використання основних фондів підвищилась: на кожну гривню вартості основних фондів випуск продукції збільшився на 37 копійок. Фондоємність основних фондів основного виду діяльності знизилась на 6 копійок у розрахунку на 1 гривню випуску продукції, що також свідчить про підвищення ефективності використання основних фондів основного виду діяльності.

### **3.2.5. Аналіз впливу фондовіддачі і вартості основних засобів на обсяг виробництва продукції**

Для аналізу впливу зміни фондовіддачі і вартості основних фондів на відхилення обсягу виробництва продукції складемо аналітичну таблицю 3.2.5

Методом факторного аналізу розрахуємо вплив на зміну обсягу виробленої промислової продукції в порівнянних цінах зміни середньорічної вартості основних фондів основного виду діяльності, фондівіддачі.

Таблиця 3.2.5 Вплив змін фондівіддачі і вартості основних фондів основного виду діяльності на зміну обсягу виробництва продукції

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення		
			Разом	в тому числі за рахунок	
				ОЗ	ФВ
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівнянних цінах (без ПДВ та акцизного збору), тис.грн.	2952,27	3453,75	501,48	10,5	490,98
2. Середньорічна вартість ОЗ основного виду діяльності, тис.грн.	1320,8	1325,5	4,7	10,5	х
3. Фондовіддача, грн/грн.	2,2352	2,6056	0,3704	х	490,98

У наступному році в порівнянні з попереднім середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності підвищилась на 4,7 тис. грн., фондівіддача зросла на 37 копійок. Як видно з розрахунків, підвищення середньорічної вартості основних фондів призвело до збільшення випуску в порівнянних цінах на 10,5 тис. грн., зріст фондівіддачі призвів до збільшення випуску в порівнянних цінах на 490,98 тис. грн., тобто збільшення випуску продукції відбулося за рахунок підвищення обох факторів.

### 3.3. Аналіз динаміки, структури та ефективності використання оборотних коштів

3.3.1. Для аналізу складу, структури та динаміки оборотних коштів складемо аналітичну таблицю 3.3.1

Таблиця 3.3.1 Склад, структура і динаміка оборотних коштів

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
базовий рік						
Оборотні кошти	260,5	100	318,9	100	58,4	x
Виробничі запаси	119,4	45,83	213,3	66,87	93,9	21,04
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	4,4	1,69	6,8	2,13	2,4	0,44
Товари	0,1	0,038	0,1	0,03	0	-0,008
Дебіторська заборгованість	1,5	0,57	3,2	1,003	1,7	0,433
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
Грошові кошти	135,1	51,86	95,5	29,95	-39,6	-21,91
Інші оборотні кошти	-	-	-	-	-	-
Витрати майбутніх періодів	0	0	0	0	0	0
звітний рік						
Оборотні кошти	318,9	100	440	100	121,1	x
Виробничі запаси	213,3	66,87	323	73,41	109,7	6,54
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	6,8	2,13	5	1,14	-1,8	-0,99
Товари	0,1	0,03	-	-	-0,1	-0,03
Дебіторська заборгованість	3,2	1,003	46	10,45	42,8	9,447
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
Грошові кошти	95,5	29,95	71	16,14	-24,5	-13,81
Інші оборотні кошти	-	-	-	-	-	-
Витрати майбутніх періодів	0	0	0	0	0	0

На початок попереднього року в структурі оборотних коштів найбільшу питому вагу мали грошові кошти (51,86 %), виробничі запаси

45,83%. До кінця наступного року частка виробничих запасів ще зростає до 73,41%, а частка коштів зменшилася до 16,14%. Протягом двох років відбулося збільшення вартості оборотних коштів на 179,5 тис. грн.

### 3.3.2. Аналіз ефективності використання оборотних коштів

Ефективність використання оборотних коштів характеризується показниками обіговості оборотних коштів

Для аналізу зміни обіговості оборотних коштів складемо таблицю 3.3.2

Таблиця 3.3.2 Показники обіговості оборотних коштів

Показники	базовий рік	звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах(без ПДВ та акцизного збору)	3683,1	4750	1066,9
2. Середній залишок оборотних коштів, тис.грн.	289,7	379,45	89,75
3. Коефіцієнт обіговості оборотних коштів	12,71	12,52	-0,19
4. Тривалість 1 обороту оборотних коштів, днів	28,32	28,75	0,43
5. Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	0,079	0,08	0,001

В наступному році в порівнянні з попереднім обіговість оборотних коштів знизилась на 0,19 обороту, тривалість одного обороту подовжилась на 0,43 дня, коефіцієнт закріплення оборотних коштів підвищився на 0,001. Прискорення обіговості сприяє вивільненню оборотних коштів, що дає можливість підприємству без додаткового залучення фінансових ресурсів збільшити обсяг виробництва. В нашому випадку ми не можемо говорити про позитивну діяльність даного підприємства. Ефективність використання обігових коштів знизилась, що говорить про негативну тенденцію.

### 3.3.3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів складемо таблицю 3.3.3

Методом факторного аналізу розрахуємо вплив на зміну обсягу виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства зміни суми матеріальних витрат і матеріаловіддачі.

Таблиця 3.3.3 Показники ефективності використання сировини і матеріалів

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення		
			Разом	в тому числі за рахунок	
				МВ	Мвід
1. Обсяг виробленої промислової продукції у діючих цінах(без ПДВ та акцизного збору)	2952,27	3476,5	524,23	1248,04	-723,81
2. Матеріальні витрати(МВ), тис.грн.	1663	2366	703	1248,04	х
3.Матеріаловіддача (Мвід), грн/грн	1,7753	1,4694	-0,3059	х	-723,81
4. Матеріалоємність (Ме), грн/грн	0,5633	0,6806	0,1173	х	х

Матеріальні витрати в наступному році зросли в порівнянні з попереднім на 703 тис.грн., при цьому показники використання матеріальних ресурсів погіршали: матеріалоємність підвищилась на 0,1173 грн/грн, а матеріаловіддача знизилась на 0,3059 грн/грн. Підвищення матеріальних витрат призвело до збільшення обсягу виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах на 1248 тис. грн., зниження матеріаловіддачі призвело до зменшення обсягу виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах на 723,81 тис. грн.

#### **3.4. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання**

Джерелом інформації для аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання: форма №1-ПВ «Звіт підприємства по труду», форма №3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», форма №1-П (річна) – «Звіт підприємства по продукції», дані обліку відділу кадрів підприємства по професіям та кваліфікації.

##### **3.4.1. Аналіз руху робочої сили**

Для аналізу руху робочої сили складемо аналітичну таблицю 3.4.1

Таблиця 3.4.1 Показники руху робочої сили

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення
1. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу, осіб	69	75	6
2. Прийнято робітників, осіб	24	17	-7
3. Вибуло робітників, осіб	18	21	3
З них за власним бажанням, звільнено за прогул, порушення трудової дисципліни, невідповідність займаній посаді	18	21	3
4. Коефіцієнт обороту за прийомом	0,35	0,23	-0,12
5. Коефіцієнт обороту за вибуттям	0,26	0,28	0,02
6. Коефіцієнт плинності робочої сили	0,26	0,28	0,02

У наступному році, у порівнянні з попереднім середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу підвищилась на 6 чоловік, при цьому на роботу було прийнято 24 чоловіки, звільнено 18 чоловіків. У наступному році на роботу було прийнято 17 чоловік, звільнено 21 чоловік. Як у попередньому, так і в наступному роках основними причинами звільнення працівників були: власне бажання працівників, прогули і порушення трудової дисципліни, невідповідність займаній посади, і лише незначна частина працівників була звільнена в зв'язку зі скороченням штату. Значення показників руху робочої сили, а також відхилення цих показників, свідчать про те, що й у попередньому, і в наступному році на підприємстві спостерігається значний рух робочої сили, що є негативною характеристикою, оскільки вимагає витрат, зв'язаних зі звільненням працівників, навчанням нових працівників і т. п. Скорочення плинності кадрів може бути резервом підвищення продуктивності праці і результатів діяльності підприємства.

### **3.4.2. Аналіз трудових факторів на обсяг виробництва продукції**

Обсяг виробництва продукції, насамперед, залежить від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності використання трудових ресурсів. Для аналізу впливу трудових факторів на обсяг виробництва продукції складемо аналітичну таблицю 3.4.2

Методом факторного аналізу розрахуємо вплив на зміну обсягу виробленої промислової продукції в порівнянних цінах зміни середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу, середньорічного вироблення одного працівника.

Таблиця 3.4.2 Вплив трудових факторів на обсяг виробництва продукції

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення		
			Разом	в тому числі за рахунок	
				Чсо	В1р
1. Обсяг виробленої промислової продукції у порівнянних цінах(без ПДВ та акцизного збору)	2952,27	3453,75	501,48	256,71	244,77
2. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу (Чсо), осіб	69	75	6	256,71	X
3. Середньорічна виробітка 1 робітника (В1р), тис.грн./чол.	42,7865	46,05	3,2635	x	244,77

У наступному році, в порівнянні з попереднім середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу підвищилась на 6 чоловік, середньорічна виробітка одного працівника підвищилось в середньому на 3,2635 тис.

Як видно з розрахунків, збільшення чисельності працівників на 6 чоловік призвело до підвищення обсягу виробництва на 256,71 тис. грн., підвищення продуктивності праці працівників призвело до збільшення обсягу виробництва на 244,77 тис. грн.

### 3.4.3. Аналіз використання робочого часу

Для аналізу використання робочого часу складемо аналітичну таблицю 3.4.3

Методом факторного аналізу розрахуємо вплив на зміну обсягу виробленої промислової продукції в порівнянних цінах, зміни середньооблікової чисельності працівників, середнього числа людино-годин, відпрацьованих одним працівником, середньогодинне вироблення одного працівника.

Таблиця 3.4.3 Використання робочого часу на ТОВ «Тростянецьхліб»

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Обсяг виробленої промислової продукції у порівняних цінах(без ПДВ та акцизного збору)	2952,27	3453,75	501,48	16,99
2. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу (Чсо), осіб	69	75	6	8,7
3. Кількість людино-годин відпрацьованих усіма робітниками (Ч)	124723	130635	5912	4,74
4. Середня кількість людино-годин, відпрацьованих одним робітником (Ч1р)	1807,58	1741,8	-65,78	-3,64
5. Середньорічна виробітка 1 робітника (Вр1р), тис.грн./чол.	42,7865	46,05	3,2635	7,63
6. Середньочасова виробітка 1 робітника (Вч1р), тис.грн./чол.	0,02367	0,02644	0,00277	11,7

У наступному році, в порівнянні з попереднім середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу збільшилась на 6 чоловік, а також підвищилась виробітка одного працівника: середньорічна – на 3,2635 тис. грн., середньочасова – на 0,00277 тис. грн. Це говорить про підвищення продуктивності праці і являється позитивним впливом на діяльність підприємства.

#### **3.4.4. Аналіз зміни фонду оплати праці**

Величина фонду оплати праці залежить від чисельності персоналу підприємства і середньої заробітної плати одного працівника. Для аналізу зміни фонду оплати праці складемо аналітичну таблицю 3.4.4

Методом факторного аналізу розрахуємо вплив на зміну фонду оплати праці зміни середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу і середньорічної заробітної плати одного працівника.

Таблиця 3.4.4 Вплив зміни чисельності персоналу і середньої заробітної плати одного працівника на зміну фонду оплати праці на комбінаті

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення		
			Разом	в тому числі за рахунок	
				Чсо	ЗП
1. Фонд оплати праці штатних працівників, тис.грн.	735,264	990,0	254,74	63,94	190,8
2. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (Чсо), осіб	69	75	6	63,94	x
3. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис.грн.	10,656	13,2	2,544	x	190,8

У наступному році, у порівнянні з попереднім, фонд оплати праці штатних працівників збільшився на 254,74 тис. грн. При цьому за рахунок збільшення середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу на 6 чоловік фонд оплати праці збільшився на 63,94 тис. грн., за рахунок збільшення середньорічної заробітної плати одного працівника - на 190,8 тис. грн.

### 3.4.5. Аналіз співвідношення змін продуктивності праці і середньої заробітної плати

Для аналізу співвідношення продуктивності праці одного працівника і середньої заробітної плати складемо аналітичну таблицю 3.4.5

Таблиця 3.4.5 Співвідношення змін продуктивності праці і середньої заробітної плати

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Середньорічна виробітка 1 робітника, тис.грн./чол.	42,7865	46,05	3,2635	7,63
2. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис.грн.	10,656	13,2	2,544	23,87

Співвідношення зміни середньорічної заробітної плати і продуктивності праці одного працівника визначається відношенням відносного відхилення середньорічної заробітної плати одного працівника до відносного відхилення середньорічного вироблення одного працівника. У нашому випадку це співвідношення складає 3,13, тобто на 1% росту продуктивності праці приходиться 3,13% росту заробітної плати. Підприємство не раціонально використовує трудові ресурси. Робітникам потрібно краще працювати та підвищити продуктивність праці.

### 3.5. Аналіз собівартості продукції і витрат на виробництво

#### 3.5.1. Аналіз витрат на виробництво по елементах

Аналіз проводять методом порівняння фактичної питомої ваги кожного елемента витрат на виробництво з питомою вагою в попередньому році. Для цього складають аналітичну таблицю 3.5.1

Таблиця 3.5.1 Структура витрат на виробництво

Елементи витрат	Абсолютне значення, тис.грн.		Структура, %		Відхилення	
	базовий рік	звітний рік	базовий рік	звітний рік	абсолютного значення	структури
1. Матеріальні витрати	1662,6	2366	59,59	63,3	703,4	3,71
2. Витрати на оплату праці	665,0	858	23,83	22,95	193	-0,88
3. Відрахування на соціальні заходи	241,4	300	8,64	8,03	58,9	-0,61
4. Амортизація	141,1	132	5,06	3,53	-9,1	-1,53
5. Інші операційні витрати	80	82	2,87	2,19	2	-0,68
Усього	2790,1	3738	100	100	947,9	x

Виробництво продукції на даному підприємстві є не дуже матеріалоемним: питома вага матеріальних витрат у попередньому році складає 59,59%, а в наступному 63,3%. Витрати на оплату праці складають 23,83% у попередньому році і знижуються до 22,95% у наступному. Загальна сума витрат на виробництво збільшилась на 947,9 тис. грн.

### 3.5.2. Аналіз витрат на одну гривню виробленої продукції

Для аналізу зміни витрат на одну гривню продукції складають таблицю 3.5.2

Таблиця 3.5.2 Оцінка витрат на одну гривню продукції

Показники	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Обсяг виробленої промислової продукції у діючих цінах(без ПДВ та акцизного збору), тис.грн.	2952,27	3476,5	524,23	17,76
2. Витрати на виробництво продукції, тис.грн.	2790,1	3738	947,9	33,97
3. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,94	1,07	0,13	x

У наступному році в порівнянні з попереднім обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства зріс на 524,23 тис. грн., а витрати на виробництво продукції збільшились на 947,9 тис. грн і склали 3738 тис. грн. Витрати на 1 гривню виробленої продукції в наступному році підвищились на 0,13 грн і склали 1,07 грн. Підвищення цього показника веде до негативної тенденції.

### 3.6. Аналіз рівня та динаміки фінансових результатів

#### 3.6.1. Аналіз прибутку підприємства

Для аналізу рівня та динаміки фінансових результатів представимо данні форми № 2 у вигляді таблиці 3.6.1

Таблиця 3.6.1 Фінансові результати ТОВ «Тростянецьхліб»

Найменування статей	Абсолютне значення		Відхилення	
	базовий рік	звітний рік	абсолютне	відносне
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис.грн.	3069,3	3958	888,7	28,95
2. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	2805,1	3654	848,9	30,26

3. Валовий прибуток	264,2	304	39,8	15,06
4. Інші операційні доходи, тис.грн.	1,5	1	-0,5	-33,33
5. Інші операційні витрати, тис.грн.	204,9	265	60,1	29,33
6. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис.грн.				
Прибуток (збиток)	60,8	40	-20,8	-34,21
7. Інші доходи, тис.грн.	-	-	-	-
8. Інші витрати, тис.грн.	-	-	-	-
9. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн.				
Прибуток (збиток)	60,8	40	-20,8	-34,21
10. Податок на прибуток від звичайної діяльності, тис.грн.	20,3	15	-5,3	-26,11
11. Фінансовий результат від звичайної діяльності, тис.грн.				
Прибуток	40,5	25	-15,5	-38,27
12. Чистий прибуток	40,5	25	-15,5	-38,27

Чистий прибуток підприємства в наступному році в порівнянні з попереднім зменшився на 15,5 тис. грн і склав 25 тис. грн. Це відбулося, насамперед, за рахунок збільшення інших операційних витрат на 60,1 тис. грн., або на 29,33%.

### 3.6.2. Аналіз показників рентабельності

Для аналізу показників рентабельності складемо таблицю 3.6.2

Таблиця 3.6.2 Коефіцієнти рентабельності

Показник	базовий рік	звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Рентабельність капіталу	3,8	2,2	-1,6
2. Рентабельність власного капіталу	4,12	2,34	-1,78
3. Рентабельність продаж	1,32	0,63	-0,69

Показники рентабельності знаходились в попередньому році на достатньо високому рівні. Але але їх зниження в динаміці свідчить про спад інвестиційної привабливості підприємства і зниження ефективності вкладень. Негативною характеристикою діяльності підприємства є також зниження рентабельності продаж.

### 3.7. Аналіз фінансового стану підприємства

#### 3.7.1 Аналіз структури і динаміки балансу

Для аналізу структури і динаміки балансу складемо аналітичну таблицю 3.7.1.

Таблиця 3.7.1. Структура балансу підприємства

Статті балансу	Абсолютна величина		Структура		Відхилення		
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	Абсолютної величини		В структурі
					Абсолютне	Відносне	
базовий рік Актив							
Необоротні активи	738,9	809,8	73,82	71,51	70,9	9,59	-2,31
Оборотні активи	260,5	318,9	26,02	28,16	58,4	22,42	2,14
Витрати майбутніх періодів	1,6	3,7	0,16	0,33	2,1	131,25	0,17
Баланс	1001,0	1132,4	100	100	131,4	13,13	0
базовий рік Пасив							
Власний капітал	910,9	1056,4	91	93,29	145,5	15,97	2,29
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	-	-	-	-	-	-
Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання	90,1	76,0	9,0	6,71	-14,1	-15,65	-2,29
Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1001,0	1132,4	100	100	131,4	13,13	0
звітний рік Актив							
Необоротні активи	809,8	685	71,51	58,75	-124,8	-15,41	-12,76
Оборотні активи	318,9	440	28,16	37,74	121,1	37,97	9,58
Витрати майбутніх періодів	3,7	41	0,33	3,52	37,3	1008,11	3,19
Баланс	1132,4	1166	100	100	33,6	2,97	0
звітний рік Пасив							
Власний капітал	1056,4	1082	93,29	92,8	25,6	2,42	-0,49

Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	-	-	-	-	-	-
Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання	76,0	84	6,71	7,2	8	10,53	0,49
Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1132,4	1166	100	100	33,6	2,97	0

Протягом попереднього року капітал підприємства збільшився на 131,4 тис. грн. або 13,13 %. Це відбулося, перш за все, за рахунок збільшення оборотних активів на 58,4 тис. грн. або 22,42 % та витрат майбутніх періодів на 131,25%. Протягом звітнього року капітал підприємства збільшився на 33,6 тис. грн. або 2,97 %. Це відбулося, перш за все, за рахунок збільшення оборотних активів на 121,11 тис. грн. або 37,97 %. Як у попередньому, так і в звітному роках, капітал формується, переважно, за рахунок власних коштів, які, в основному, вкладені в необоротні активи.

Розрахуємо динаміку зміни валюти балансу і порівняємо з динамікою зміни обсягів виробництва.

Динаміка зміни валюти балансу =  $[(1132,4 + 1166)/2] / [(1001 + 1132,4)/2] * 100 \% = 107,73 \%$

Динаміка зміни обсягів виробництва =  $3453,75 * 100 / 2952,27 = 116,99 \%$

Темп росту обсягу виробництва випереджає темп росту валюти балансу, це означає, що підприємство ефективно використовує капітал.

### 3.7.2 Аналіз складу і структури майна підприємства

Для аналізу складу і структури майна підприємства складемо таблицю

3.7.2.

Таблиця 3.7.2. Склад і структура майна підприємства

Статті балансу	Абсолютна величина		Структура		Відхилення		
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	Абсолютної величини		В структурі
					Абсолютне	Відносне	
базовий рік							
1. Необоротні активи	738,9	809,8	73,82	71,51	70,9	9,59	-2,31
1.1. Нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-	-

1.2. Основні засоби	738,9	809,8	73,82	71,51	70,9	9,59	-2,31
1.3. Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-
1.4. Інші необоротні активи	0	0	0	0	0	x	0
2. Оборотні активи	260,5	318,9	26,02	28,16	58,4	22,42	2,14
2.1. Запаси	124,8	221,1	12,47	19,52	96,3	77,16	7,05
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	1,5	3,2	0,15	0,28	1,7	113,3	0,13
2.3. Грошові засоби та їх еквіваленти	135,1	95,5	13,5	8,43	-39,6	-29,31	-5,07
2.4. Інші оборотні активи	-0,9	-0,9	-0,09	-0,08	0	x	0,01
3. Витрати майбутніх періодів	1,6	3,7	0,16	0,33	2,1	131,25	0,17
Баланс	1001,0	1132,4	100	100	131,4	13,13	0
звітний рік							
1. Необоротні активи	809,8	685	71,51	58,75	-124,8	-15,41	-12,76
1.1. Нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-	-
1.2. Основні засоби	809,8	685	71,51	58,75	-124,8	-15,41	-12,76
1.3. Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-
1.4. Інші необоротні активи	0	0	0	0	0	0	0
2. Оборотні активи	318,9	440	28,16	37,73	121,1	37,97	9,57
2.1. Запаси	221,1	328	19,52	28,13	106,9	48,35	8,61
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	3,2	53	0,28	4,5	49,8	1556,25	4,22
2.3. Грошові засоби та їх еквіваленти	95,5	59	8,43	5,06	-36,5	-38,22	-3,37
2.4. Інші оборотні активи	-0,9	0	-0,08	0	0,9	100	-0,08
3. Витрати майбутніх періодів	3,7	41	0,33	3,52	37,3	1008,11	3,19
Баланс	1132,4	1166	100	100	33,6	2,97	0

В структурі активів підприємства найбільшу питому вагу складають необоротні активи – 73,82 %, 71,51 % і 58,75 % відповідно на початок і кінець попереднього і кінець звітнього року. Підприємство має «важку» структуру активів (більше 50 % необоротних активів). Це свідчить про високу чутливість до зміни виручки. Відсутність в складі активів підприємства нематеріальних активів говорить про те, що підприємство не вкладає кошти в патенти, ліцензії, іншу інтелектуальну власність.

У звітному році оборотні активи підприємства зросли на 121,1 тис. грн. або 37,97 %. Це відбулося в основному за рахунок збільшення запасів на 106,9 тис. грн. або 48,35 %, що свідчить про погіршення збутової політики.

При цьому у звітному році збільшилась поточна дебіторська заборгованість на 49,8 тис. грн., що з негативної сторони характеризує роботу з покупцями.

### 3.7.3 Аналіз складу і структури джерел фінансових ресурсів

Для аналізу джерел фінансових ресурсів складемо таблицю 3.7.3.

Таблиця 3.7.3. Склад і структура джерел фінансових ресурсів

Статті балансу	Абсолютна величина		Структура		Відхилення		
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	Абсолютної величини		В структурі
					Абсолютне	Відносне	
базовий рік							
1. Власний капітал	910,9	1056,4	91	93,29	145,5	15,97	2,29
1.1. Статутний капітал	797,0	1012,1	79,62	89,38	215,1	26,99	9,76
1.2. Резервний капітал	3,8	3,8	0,38	0,33	0	х	-0,05
1.3. Нерозподілений прибуток	110,1	40,5	11	3,58	-69,6	-63,21	-7,42
2. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	-	-	-	-	-	-
3. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
4. Поточні зобов'язання	90,1	76,0	9,0	6,71	-14,1	-15,65	-2,29
4.1. Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-
4.2. Поточна кредиторська заборгованість	90,1	76	9,0	6,71	-14,1	-15,65	-2,29
4.3. Поточні зобов'язання за розрахунками	0	0	0	0	0	0	0
4.4. Інші поточні зобов'язання	0	0	0	0	0	0	0
5. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1001,0	1132,4	100	100	131,4	13,13	0
звітний рік							
1. Власний капітал	1056,4	1082	93,29	92,8	25,6	2,42	-0,49
1.1. Статутний капітал	1012,1	1053	89,38	90,31	40,9	4,04	0,93
1.2. Резервний капітал	3,8	4	0,33	0,34	0,2	5,26	0,01
1.3. Нерозподілений прибуток	40,5	25	3,58	2,14	-15,5	-38,27	-1,44
2. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	-	-	-	-	-	-
3. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-

4. Поточні зобов'язання	76,0	84	6,71	7,2	8	19,75	0,49
4.1. Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-
4.2. Поточна кредиторська заборгованість	76	84	6,71	7,2	8	19,75	0,49
4.3. Поточні зобов'язання за розрахунками	0	0	0	0	0	x	0
4.4. Інші поточні зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
5. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1132,4	1166	100	100	33,6	2,97	0

Основним джерелом формування майна підприємства є власний капітал. Питома вага власного капіталу на початок і кінець попереднього і кінець звітного року складає відповідно 91 %, 93,29 % і 92,8 %. Така структура джерел формування майна підприємства є ознакою високої фінансової стійкості підприємства. На кінець звітного року величина власного капіталу зросла на 25,6 тис. грн. або 2,42 %. Такі зміни ведуть до позитивної тенденції. У звітному році спостерігається зменшення нерозподіленого прибутку на 15,5 тис. грн. або 38,27 %, що є негативною характеристикою діяльності підприємства.

Позиковий капітал переважно складається з поточних зобов'язань, їх питома вага складає на початок і кінець попереднього року і кінець звітного року відповідно 9,0 %, 6,71 %, 7,2 %.

### **3.7.4 Аналіз показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства**

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілення та використання, що забезпечує діяльність підприємства на основі зростання прибутку, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства в умовах допустимого рівня ризику.

Оцінка фінансової стійкості проводиться за допомогою таких показників:

Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) – характеризує питому вагу власних коштів в загальній сумі коштів. Чим вище значення коефіцієнта,

тим фінансово стійкіше, стабільніше та більш незалежне від зовнішніх кредиторів підприємство. Критичне значення коефіцієнта автономії – 0,5.

Коефіцієнт фінансового ризику – показує співвідношення залучених коштів та власного капіталу. Зростання показника у динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості. Оптимальне значення даного коефіцієнта  $\leq 0,5$ . Критичне значення – 1.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу – показує, яка частина власного капіталу знаходиться в обороті, а яка капіталізована. Коефіцієнт розраховується як співвідношення власного оборотного капіталу до власних джерел фінансування. Власні оборотні кошти – це та частина власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних активів. Нормальною вважається ситуація, коли коефіцієнт маневреності в динаміці незначно збільшується.

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень. При цьому передбачається, що довгострокові позики використовуються для фінансування та придбання основних фондів та інших капітальних вкладень. Збільшення коефіцієнта в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.

Для аналізу коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства складемо таблицю 3.7.4.

Таблиця 3.7.4.Значення коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

Показники	На початок року	На кінець року	Абсолютне відхилення
базовий рік			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,9	0,93	0,03
Коефіцієнт фінансового ризику	0,099	0,07	-0,029
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,19	0,23	0,04
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0	0	0
звітний рік			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,93	0,93	0
Коефіцієнт фінансового ризику	0,07	0,08	0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,23	0,37	0,14

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0	0	0
---	---	---	---

Коефіцієнт фінансової автономії має достатнє значення, що свідчить про те, що підприємство використовує власний капітал в більшому обсязі ніж позиковий. Значення коефіцієнту фінансового ризику знаходиться на оптимальному рівні, а це свідчить про те, що підприємство не залежить від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу в динаміці підвищується, що являється нормальною ситуацією. Значення коефіцієнта структури покриття довгострокових вкладень знаходиться незмінним і дорівнює нулю. Така ситуація свідчить про те, що підприємство не залежить від зовнішніх інвесторів.

### **3.7.5 Аналіз фінансових коефіцієнтів ліквідності**

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства її активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення зобов'язань.

В залежності від ступеня ліквідності активи підприємства розділяють на такі групи:

- A1. Найбільш ліквідні активи
- A2. Активи, які швидко реалізуються
- A3. Активи, які повільно реалізуються
- A4. Активи, які важко реалізуються

Пасиви балансу групуються згідно з передбачуваними строками їх оплати:

- П1. Найбільш термінові зобов'язання
- П2. Короткострокові пасиви
- П3. Довгострокові пасиви
- П4. Постійні (стійкі) пасиви

Для визначення ліквідності балансу складемо аналітичну таблицю

3.7.5.

Таблиця 3.7.5 Аналіз ліквідності балансу

Актив	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний результат	
						На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
базовий рік							
A1	135,1	95,5	П1	18,4	1,4	116,7	94,1
A2	6,9	11	П2	71,7	74,6	-64,8	-63,6
A3	121	217	П3	0	0	121	217
A4	738,9	809,8	П4	910,9	1056,4	-172	-246,6
Баланс	1001,0	1132,4	Баланс	1001,0	1132,4	0	0
звітний рік							
A1	95,5	59	П1	1,4	1	94,1	58
A2	11	58	П2	74,6	83	-63,6	-25
A3	217	337	П3	0	0	217	337
A4	809,8	685	П4	1056,4	1082	-246,6	-397
Баланс	1132,4	1166	Баланс	1132,4	1166	0	0

Баланс не є абсолютно ліквідним, оскільки зі всіх нерівностей ( $A1 \geq P1$ ,  $A2 \geq P2$ ,  $A3 \geq P3$ ,  $A4 \leq P4$ ) дотримується перше, третє й четверте, а друге не дотримується..

Більш детальний аналіз проведемо за допомогою фінансових коефіцієнтів.

Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності – показує, в якому ступені наявні оборотні активи достатні для задоволення поточних зобов'язань. Значення коефіцієнту повинно знаходитись в межах від 1 до 2.

Коефіцієнт проміжної (термінової) ліквідності – при його розрахунку не враховують активи, які повільно реалізуються. Значення коефіцієнту повинно знаходитись в межах від 0,7 до 0,8.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – при його розрахунку враховується лише перша група активів. Значення коефіцієнту повинно знаходитись в межах від 0,2 до 0,35.

Фінансові коефіцієнти представимо у вигляді таблиці 3.7.6.

Таблиця 3.7.6. Значення коефіцієнтів ліквідності

Показники	На початок року	На кінець року	Абсолютне відхилення
базовий рік			
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,92	4,25	1,33
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,58	1,4	-0,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,5	1,26	-0,24
звітний рік			
Коефіцієнт загальної ліквідності	4,25	5,4	1,15
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,4	1,39	-0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,26	0,7	-0,56

Значення коефіцієнтів загальної ліквідності знаходиться вище норми (від 1 до 2), тобто підприємству достатньо засобів для погашення короткострокових зобов'язань і немає загрози банкрутства. Значення коефіцієнта проміжної ліквідності також вище норми (від 0,74 до 0,94), але їх можна визнати достатніми в наших умовах. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності значно вище норми (від 0,2 до 0,35), що свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства.

Таблиця 3.8. Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Тростянецьхліб»

Показник	базовий рік	звітний рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Середньорічна виробнича потужність, т	2100	2300	200	9,52
2. Фактично вироблено продукції, т	1825	2135	310	16,99
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,87	0,93	0,06	х
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без НДС та акцизного збору):				
в діючих оптових цінах, тис. грн.	2952,27	3476,5	524,23	17,76
в порівнянних цінах, тис. грн.	2952,27	3453,75	501,48	16,99

5. Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах (без НДС та акцизного збору), тис. грн.	3683,1	4750	1066,9	28,97
6. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн.	1214,6	1320,8	1325,5	4,7
7. Фондовіддача, грн/грн	1,3588	2,2352	2,6056	x
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	289,7	379,45	89,75	30,98
9. Коефіцієнт обіговості оборотних коштів, частки	12,71	12,52	-0,19	x
10. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу, чол.	69	75	6	8,7
11. Середньорічна виробітка одного робітника, тис. грн/чол	42,7865	46,05	3,2635	7,63
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн.	10,656	13,2	2,544	23,87
13. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн.	2790,1	3738	947,9	33,97
14. Витрати на 1 грн. виробленої продукції, грн/грн	0,94	1,07	0,13	x
15. Матеріалоємність, грн/грн	0,5633	0,6806	0,1173	x
16. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	3069,3	3958	888,7	28,95
17. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2805,1	3654	848,9	30,26
18. Чистий прибуток, тис. грн.	40,5	25	-15,5	-38,27
19. Рентабельність капіталу, %	3,8	2,2	-1,6	x
20. Рентабельність продаж, %	1,32	0,63	-0,69	x

Підприємство володіє значною виробничою потужністю, яка в попередньому році склала 2100 тонн, а в наступному році 2300 тонн. Виробнича потужність характеризується достатнім рівнем використання. В попередньому році значення коефіцієнту використання виробничої потужності становило 0,87, а в наступному підвищилось і склало 0,93.

В наступному році в порівнянні з попереднім збільшився обсяг виробленої продукції в натуральному виразі на 310 тонн або на 16,99%. Це збільшення вплинуло на зростання обсягу виробленої продукції в діючих оптових цінах підприємства на 524,23 тис. грн. або 17,76 %. Крім цього, на збільшення обсягу виробництва у вартісному виразі вплинула зміна структури виробленої продукції. В структурі виробництва зросла частка більш дорогої продукції. Зростання обсягу виробленої промислової продукції є позитивною характеристикою і свідчить про те, що підприємство має можливості розширення діяльності.

І в попередньому, і в наступному році підприємству вдалося реалізувати всю вироблену продукцію. Це говорить як про позитивну роботу відділу збуту, та проведення відмінної маркетингової політики, так і про правильно розроблену виробничу програму.

У наступному році, у порівнянні з попереднім, ефективність використання основних фондів основного виду діяльності підвищилась: на кожну гривню вартості основних фондів випуск продукції збільшився на 0,37 грн.

В наступному році в порівнянні з попереднім обіговість оборотних коштів сповільнилась на 0,19 обороту, тривалість одного обороту подовжилась на 0,43 дня, коефіцієнт закріплення оборотних коштів збільшився на 0,001. Прискорення обіговості сприяє вивільненню оборотних коштів, що дає можливість підприємству без додаткового залучення фінансових ресурсів збільшити обсяг виробництва, але в нашому випадку цього не відбулося.

У наступному році, у порівнянні з попереднім середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу збільшилась на 6 чоловік, середньорічне вироблення одного працівника зросло в середньому на 3,2635 тис. грн. При цьому середньорічна заробітна плата одного працівника зросла на 2,544 тис.грн.

У наступному році в порівнянні з попереднім витрати на виробництво продукції збільшились на 947,9 тис. грн. Витрати на 1 гривню виробленої продукції в наступному році підвищились і склали 1,07 грн. При цьому матеріалоемність підвищилась на 0,1173 грн/грн. Такі обставини ведуть до негативної тенденції.

Чистий прибуток на підприємстві в попередньому році склав 40,5 тис. грн., а в наступному році — 25 тис. грн., що на 15,5 тис. грн. менше.

В цілому підприємство може працювати досить ефективно. Воно вміє раціонально використовувати виробничі ресурси, при цьому підприємство має резерви підвищення ефективності виробничої діяльності, реалізація яких дасть можливість отримати додатковий прибуток.

**РОЗДІЛ 4**  
**ПРОЕКТ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ**  
**«ТРОСТЯНЕЦЬХЛІБ»**

Стратегія підвищення прибутку виробництва на хлібопекарному підприємстві в якості заходу передбачує заміну фізично зношеної та низькопродуктивної печі типу ЦСК207.00 для випічки хлібобулочних виробів в кількості 2-х штук, на одну модернізовану підвищеної продуктивності піч марки КНВ - 2.

Передбачається, що впровадження нового обладнання сприятиме підвищенню якості продукції, що дозволить збільшити обсяг виробництва та реалізації продукції на 10 %.

ОВ зв.р = 2135 т

ΔОВ проект = 2135 \* 0,1 = 213,5 т

Виручка від реалізації продукції складе 345,37 тис. грн.

Таблиця 4.1.1. - Техніко-економічна характеристика замінюваного та впроваджуваного устаткування

№ п/п	ПОКАЗНИКИ	Позначення	Устаткування	
			замінюване	впроваджуване
1.	Технічна норма продуктивності, кг/змін	ТНп	600	1200
2.	Маса, кг	М	1100	1200
3.	Габаритні розміри, мм - довжина - ширина	Д	1060	1340
		Ш	1660	1625
4.	Установлена потужність струмоприймачів, кВт	УПс	28,0	37,0
5.	Чисельність обслуговуючого персоналу	Чп	1	1
			1	1
6.	Ціна придбання устаткування, грн	Ц	36050	58560

Закупівля сировини, основних та допоміжних матеріалів у зв'язку зі збільшенням випуску продукції складе 290,104 тис. грн. за нормами витрат.

Планується збільшення оборотних активів підприємства пропорційно росту матеріальних затрат. Матеріалоемність продукції у звітному році склала 0,6806 грн. при обсязі виробництва 3476,5 тис. грн. Індекс росту матеріальних затрат з урахуванням зниження витрат по інженерному забезпеченню обладнання складе

$$(2366 + 290,104 - (417,36 - 275,76)) / 2366 = 1,063$$

Оборотні активи у звітному році склали 379,45 тис. грн., а в проектному році після проведення заходу складуть  $379,45 * 1,063 = 403,35$  тис. грн., тобто абсолютне відхилення оборотних активів складе

$$403,35 - 379,45 = 23,9 \text{ тис. грн.}$$

В таблиці 4.1.2. відмічено всі витрати, що пов'язані з заміною і впровадженням нового обладнання.

Для розрахунку витрат частини виробничого спорудження, зайнятого обладнанням, визначимо її вартість.

Площа, зайнята обладнанням:

- замінюваним (Пз):

$$Пз = [(1,06 + 1,4) * (1,66 + 1,0)] * 2 = 13,09 \text{ кв. м}$$

- впроваджуваним (Пв):

$$Пв = (1,34 + 1,4) * (1,62 + 1,0) = 7,18 \text{ кв. м}$$

Балансова вартість частини споруди, що займає обладнання:

- замінюване (БВз):

$$БВз = 13,09 * 360 = 4712,4 \text{ грн.}$$

- впроваджуване (БВв):

$$БВв = 7,18 * 360 = 2584,8 \text{ грн.}$$

Амортизація частини споруди, що займає обладнання:

- замінюване (Аз):

$$Аз = 4712,4 * 0,0667 = 314,32 \text{ грн.}$$

- впроваджуване (Ав):

$$A_B = 2584,8 * 0,0667 = 172,41 \text{ грн.}$$

Витрати на ремонтні роботи частини спорудження, що займає обладнання:

- замінюване (Pз):

$$P_z = 4712,4 * 0,02 = 94,25 \text{ грн.}$$

- впроваджуване (Pв):

$$P_B = 2584,8 * 0,02 = 51,7 \text{ грн.}$$

Витрати на експлуатацію частини виробничого спорудження, що займає обладнання:

- замінюване (Вез):

$$B_e = 4712,4 * 0,006 = 28,27 \text{ грн.}$$

- впроваджуване (Вев):

$$B_{eB} = 2584,8 * 0,006 = 15,51 \text{ грн.}$$

Для розрахунку витрат по експлуатації обладнання проводимо розрахунок капітальних вкладень в обладнання

- впроваджуване:

$$O_{KB} = 58560 + (58560 * 0,05) + (58560 * 0,1) + (58560 * 0,02) + (58560 * 0,02) = 67344 + 1171,2 + 2342,4 = 70857,6 \text{ грн.}$$

Амортизація обладнання:

- замінюваного: (залишкова вартість обладнання 1145,7 грн)

$$A_{o3} = 1145,7 * 0,2 = 229,14 \text{ грн.}$$

- впроваджуваного:

$$A_{oB} = 70857,6 * 0,2 = 14171,52 \text{ грн.}$$

Витрати на ремонтні роботи по обладнанню:

- замінюваному:

$$B_{o3} = 1145,7 * 0,056 = 64,16 \text{ грн.}$$

- впроваджуваному:

$$Bo \text{ в} = 70857,6 * 0,056 = 3968,03 \text{ грн.}$$

Витрати по експлуатації обладнання:

- замінюваного:

$$Beo \text{ з} = 1145,7 * 0,019 = 21,77 \text{ грн.}$$

- впроваджуваного:

$$Beo \text{ в} = 70857,6 * 0,019 = 1346,29 \text{ грн.}$$

Витрати на електроенергію, використовувану обладнанням:

- замінюване:

$$\text{Електроенергія: } (8240 * 28 * 0,8 * 1,1306) * 2 = 417363,25 \text{ грн.}$$

- впроваджуване:

$$\text{Електроенергія: } 8240 * 37 * 0,8 * 1,1306 = 275757,86 \text{ грн.}$$

Основна і додаткова заробітна плата робітників, що обслуговують устаткування (Зод).

У розрахунок приймаються нормальні умови праці, які встановлюються «Переліком професій з нормальними умовами праці», як підрозділ колективного договору. У цьому ж договорі обговорені годинні тарифні ставки.

- замінюване:

$$\text{Зод з} = 6,24 * 1,2 * 8240 * 1,15 * 1 * 2 = 141912,58 \text{ грн.}$$

- впроваджуване:

$$\text{Зод в} = 7,5 * 1,2 * 8240 * 1,15 * 1 = 85284 \text{ грн.}$$

Відрахування в соціальні фонди на основі основної і додаткової заробітних плат робітників, що обслуговують обладнання:

- замінюване:

$$\text{Осф з} = 141912,58 * 0,3718 = 52763,1 \text{ грн.}$$

- впроваджуване:

$$\text{Осф в} = 85284 * 0,3718 = 31708,59 \text{ грн.}$$

Таблиця 4.1.2. – Зведення витрат за рік по замінюваному і впроваджуваному устаткуванню, грн.

НАЙМЕНУВАННЯ ВИТРАТ	Устаткування		
	Замінюване	Впроваджуване, в розрахунку на обсяг виробництва	
		Звітний рік	Проектний рік
Амортизація частини спорудження	314,32	172,41	172,41
Затрати на ремонтні роботи частини спорудження	94,25	51,7	51,7
Витрати на експлуатацію частини виробничої споруди	28,27	15,51	15,51
Амортизація устаткування	229,14	14171,52	14171,52
Витрати на ремонтні роботи по устаткуванню	64,16	3968,03	4218,0
Витрати на експлуатацію устаткування	21,77	1346,29	1431,1
Витрати на електроенергію, спожиту устаткуванням	417363,25	275757,86	293130,6
Основна і додаткова заробітна плата робітників, обслуговуючих устаткування	141912,58	85284	90656,89
Відрахування у соціальні фонди на основі заробітної плати робітників, обслуговуючих устаткування	52763,1	31708,59	33706,23
<b>ВСЬОГО</b>	<b>612790,84</b>	<b>412475,91</b>	<b>437553,96</b>

### Результати впровадження заходу:

- розмір необхідних інвестицій склав 94,76 тис. грн, в тому числі в основні засоби 70,86 тис. грн., в оборотні – 23,9 тис. грн.;
- збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції на 345,37 тис. грн.;
- збільшення собівартості продукції на 290,104 тис. грн. в тому числі матеріальні затрати збільшаться на 290,104 – (417,36 – 275,76) = 148,5 тис. грн., оплата праці і відрахування на соціальні заходи збільшаться на 102,32 тис. грн., амортизаційні відрахування і витрати на основні засоби збільшаться на 39,28 тис. грн.;
- збільшення прибутку за рахунок росту обсягу виробництва та зниження питомої собівартості продукції на 175,24 тис. грн.;
- збільшення чисельності робітників на 3 чоловіки;
- здобутий чистий прибуток в розмірі 44,77 тис. грн.;

- строк окупності інвестицій 2,12 року, тобто впровадження заходу окупляється в економічно ефективний строк.

Розрахуємо грошовий потік:

Показатели	1	2	3	4	5
Капітальні вкладення	94760				
Чистий прибутковий	44770,00	64489,00	64489,00	64489,00	64489,00
Амортизація	13942,36	13942,36	13942,36	13942,36	13942,36
Грошовий потік	58712,36	78431,36	78431,36	78431,36	78431,36
Дисконтований ГП (при ставці 28%)	45869,03	47870,70	37398,99	29217,96	22826,53
Сума ДП	45869,03	93739,73	131138,72	160356,68	183183,21
ЧПД	88423,21				

$$\text{ГП} = \text{ЧП} + \Delta\text{Аморт}$$

$$\Delta\text{Аморт} = 14171,5 - 229,14 = 13942,36 \text{ грн.}$$

$$\text{ЧП} = 44770 \text{ грн.}$$

$$\text{ГП} = 44770 + 13942,36 = 58712,36 \text{ грн.}$$

$$\text{NPV} = \text{СПДП} - \text{КВ} = 183183,21 - 94760 = 88423,21 \text{ грн.}$$

Таким чином, розроблений інноваційний проект являється інвестиційно привабливим, оскільки чистий приведений дохід значно вищий нуля.