

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

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



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: «Підвищення ефективності виробничої діяльності ПрАТ «Київхліб» в умовах воєнних дій»

ШИФР КРБ.ЕП.1 584 А-03.2.1

Здобувачки _____Буяновської Я.А._
(підпис)

Керівник: к.т.н., доцент _____Лобоцька Л.Л.
(підпис)

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від 12. 06. 2024 р., протокол № 15

Завідувач кафедри економіки промисловості _____ О. ПАВЛОВ
(підпис)

Одеса – 2024 рік

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав.кафедри _____

_____ **О. ПАВЛОВ**

«__» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧКИ Буяновської Яни Анатоліївни

1. Тема роботи *«Шляхи підвищення ефективності виробничої діяльності ПрАТ «Київхліб» в умовах воєнних дій»*

Затверджена наказом від « 09_»_10_2023 р. наказ № 584А-03

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи «_09_»_06_ 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи:

Закони України, нормативні матеріали, літера-турні джерела, статистична звітність підприємства за два роки, сайти Internet

4.Перелік питань, які потрібно розробити:

Вступ. Розділ 1. Сутність поняття ефективності виробництва та фактори, які її визначають. Розділ 2. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища ПрАТ «Київхліб». Розділ 3. Розробка проекту з підвищення ефективності виробництва на ПрАТ «Київхліб». Висновки

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

таблиць 36, рисунків 9

6. Дата видачі завдання 31 січня 2024 р.

Керівник _____

Лобоцька Л.Л.

Завдання прийняв до виконання _____ Буяновська Я.А.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1. <i>Розробка теоретичного розділу випускної роботи</i>	20.03.24 – 15.04.24	
2. <i>Техніко-економічна характеристика підприємства та економічний аналіз за напрямом випускної роботи за три роки</i>	16.04.24 – 10.05.24	
3. <i>Проект заходу щодо підвищення ефективності виробництва на ПрАТ «Київ-хліб»</i>	11.05.24 – 31.05.24	
5. <i>Оформлення випускної роботи</i>	01.06.24 – 06.06.24	

Здобувачка-дипломник _____ Буяновська Я.А.

Керівник роботи _____ доц. Лобоцька Л.Л.

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

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

Здобувачка дипломник Буяновська Я. А.

_____ підпис

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

КР містить 89 сторінок, 36 таблиць, 9 рисунків, 39 використаних джерел, 1 додадок.

Мета роботи: дослідити теоретичні аспекти поняття ефективності виробництва, оцінити рівень, виявити резерви і намітити шляхи її зростання на підприємстві.

Завдання роботи: розглянути існуючі точки зору щодо поняття ефективності виробництва, підходів до її виміру, оцінки, шляхів підвищення; охарактеризувати сучасний стан ринку хліба і ХБВ і оцінити зовнішнє середовище досліджуваного об'єкта, в тому числі воєнних дій в Україні; провести техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності об'єкта і виявити резерви росту ефективності виробництва; запропонувати заходи щодо підвищення ефективності виробництва на підприємстві і оцінити їх економічну доцільність.

Об'єктом аналізу, узагальнень, дослідження – господарська діяльність підприємства ПрАТ «Київхліб», оцінка рівня, виявлення резервів росту ефективності його роботи.

Предмет дослідження – показники діяльності, зокрема ефективності виробництва, досліджуваного підприємства, шляхи її росту.

Методи дослідження: методи статистики, порівнянь, факторного аналізу.

За результатами виконаної роботи розроблено захід з підвищення ефективності виробництва досліджуваного підприємства.

Отримані результати можуть бути використані на підприємстві як захід по вдосконаленню його роботи

Рік виконання роботи 2024

Рік захисту роботи 2024

ABSTRACT

for a bachelor's thesis

QW contains 89 pages, 36 tables, 9 figures, 39 used sources, 1 appendice.

The purpose of the work: to investigate the theoretical aspects of the concept of production efficiency, assess the level, identify reserves and outline the ways of its growth at the enterprise.

The task of the work: to consider the existing points of view regarding the concept of production efficiency, approaches to its measurement, evaluation, ways of improvement; characterize the current state of the bread market and HBV and assess the external environment of the object under study, including military operations in Ukraine; conduct a technical and economic analysis of the object's production and economic activity and identify reserves for increasing production efficiency; propose measures to increase the efficiency of production at the enterprise and evaluate their economic feasibility.

The object of analysis, generalizations, and research is the economic activity of Kyivhlib PJSC, level assessment, and identification of reserves for the growth of its work efficiency.

The subject of the study is activity indicators, in particular the efficiency of production, of the enterprise under study, the ways of its growth.

Research methods: methods of statistics, comparisons, factor analysis.

Based on the results of the work performed, a measure was developed to improve the production efficiency of the enterprise under study.

The obtained results can be used at the enterprise as a measure to improve its work

The year of performance of the work is 2024

The year of job protection is 2024

ЗМІСТ

Вступ	8
Розділ 1. Сутність поняття ефективності виробництва та фактори, які її визначають	10
1.1. Економічний зміст і значення підвищення ефективності виробництва	10
1.2. Види ефективності виробництва	16
1.3. Система показників економічної ефективності виробництва і кількісне їх визначення	20
1.4. Кризовий стан підприємства та його діагностика	23
1.5. Шляхи підвищенн ефективності виробництва та сутність антикризового управління	36
Висновок до розділу 1	40
Розділ 2. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства ПрАТ «Київхліб» в період воєнних дій	41
2.1. Характеристика ринку хліба і ХБВ та діагностика сучасного стану зовнішнього середовища підприємства	41
2.2. Загальна характеристика підприємства ПрАТ «Київхліб»	47
2.3. Аналізвнутрішнього середовища ПрАТ «Київхліб»	49
2.3.1. Аналіз показників ефективності виробництва підприємства	49
2.3.2. Аналіз фінансового стану підприємства	56
Висновок до розділу 2	64
Розділ 3.. Проєкт заходу та його економічна оцінка щодо підвищення ефективності виробництва ПрАТ «Київхліб»	66
3.1. Комерційний аналіз інвестиційного проєкту	66
3.2. Розрахунок розміру інвестицій в проєкт	69
3.3. Планування джерел для реалізації інвестиційного проєкту	71
3.4. Планування поточних витрат	71

3.5. Визначення економічного ефекту від впровадження проєкту	74
3.6. Оцінка впливу проєкту на основні показники діяльності підприємства	77
Висновок до розділу 3	81
Висновки	82
Список використаних джерел	85
Додатки	90

ВСТУП

Ефективність виробництва – найважливіша якісна характеристика господарювання суб'єктів на всіх рівнях. Під економічною ефективністю виробництва розуміють ступінь використання виробничого потенціалу, що виявляється співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих же витратах, чим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, або чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вища ефективність виробництва.

Проблеми економічної ефективності виробництва досліджували такі відомі зарубіжні і вітчизняні автори: Дж. Долан, Дж. Ерроу, К. Макконнелл, У. Петті, Дж. Сакс, П. Самуельсон, А. Сміт, В. Андрійчук, О. Біттер, О. Варченко, С. Кваша, А. Даниленко, Б. Пасхавер, П. Саблук, О. Шпичак, П. Осіпов та ін.

Головними напрямками підвищення ефективності виробництва є широке впровадження та використання ринкових механізмів господарювання, який сприяє досягненню високих темпів економічного і соціального розвитку, ефективного використання продуктивних сил, всіх видів ресурсів, прискорення науково-технічного прогресу, підвищенню рівня життя населення. Проблема підвищення ефективності виробництва актуальна для всіх сфер діяльності, зособливо у період війни.

Актуальність теми. Хлібопекарська галузь є найважливішою в харчовій промисловості, адже її підприємства вироблять продукт першої необхідності для пересічного українця. Проблема забезпечення населення України хлібом суттєво загострилася у період війни з РФ, адже біля 20 % потужностей галузі постраждали від бомбардувань. Із-за високої еміграції населення обсяги випуску продукції знизилися приблизно на ті ж 20 %. Але проблеми зни-

ження попиту, подорожчання ресурсів, логістики призвели до зниження ефективності діяльності підприємств галузі. Пошук шляхів підвищення ефективності виробництва хліба є надзвичайно актуальною проблемою сучасного періоду.

Мета роботи: дослідити теоретичні аспекти поняття ефективності виробництва, оцінити рівень, виявити резерви і намітити шляхи її зростання на підприємстві.

Завдання роботи:

розглянути існуючі точки зору щодо поняття ефективності виробництва, підходів до її виміру, оцінки, шляхів підвищення;

охарактеризувати сучасний стан ринку хліба і ХБВ і оцінити зовнішнє середовище досліджуваного об'єкта, в тому числі наслідки воєнних дій в Україні;

провести техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності об'єкта і виявити резерви росту ефективності виробництва;

запропонувати захід щодо підвищення ефективності виробництва на підприємстві і оцінити його економічну ефективність.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність підприємства ПрАТ «Київхліб», оцінка рівня, виявлення резервів росту ефективності його роботи.

Інформаційною базою дослідження є: Закони України, нормативні матеріали, наукові літературні джерела, дані Інтернету, бухгалтерські звіти про діяльність ПрАТ «Київхліб» у 2020 – 2022 рр.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ЇЇ ВИЗНАЧАЮТЬ

1.1. Економічний зміст і значення підвищення ефективності виробництва

У загальному поданні *ефективність* (у перекладі з латинської – дієвий, продуктивний, що дає результат) характеризує розвинені різні системи, процеси, явища [1, с.35]. Слово "ефективність" має таке значення: відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, відношення результату до витрат, що обумовили й забезпечили його одержання.

Ефективність виробництва – найважливіша характеристика господарювання на всіх рівнях. Під економічною ефективністю виробництва розуміється ступінь використання виробничого потенціалу, що виявляється співвідношенням результатів до витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих же витратах, чим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, або чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вища ефективність виробництва. Узагальнюючим критерієм економічної ефективності суспільного виробництва служить рівень продуктивності суспільної праці.

Ефективність виступає як індикатор розвитку, вона ж є його найважливішим стимулом. Прагнучи підвищити ефективність конкретного виду діяльності, ми визначаємо конкретні заходи, сприяючи процесу розвитку, і відсікаємо ті з них, що ведуть до регресу [2].

«*Ефективність*» як поняття означає результативність. Як категорія вона має дві сторони – якісну і кількісну. Якісна сторона відображає її логічний, теоретичний зміст, тобто сутність категорії. Кількісна сторона розкриває дію закону економії часу, а саме, відображає економію часу при досягненні цілей суспільного виробництва в ході всього відтворювального процесу і на окремих його фазах в масштабі всього народного господарства та окремих його регіонів, галузей, господарських суб'єктів [2].

В економічній літературі є глибокі теоретичні дослідження, що відобра-

жають деякі проблеми економічної ефективності промислового виробництва. У працях багатьох вчених викладаються не тільки комплексні проблеми теорії економічного аналізу ефективності виробництва, а й знаходять відображення приватні питання, пов'язані з постановкою методичних аспектів формування показників ефективності суспільного виробництва, пошук раціонального поєднання питань вимірювання, оцінки та планування ефективності виробництва.

Ефективність виробництва характеризує його результативність, яка знаходить своє вираження у зростанні добробуту населення країни. Отже, ефективність виробництва можна визначити як оптимальне використання ресурсів у зіставленні з громадськими потребами.

В [3, с. 202] дано таке визначення *ефективності виробництва*: це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів діяльності, використання засобів праці, предметів праці і робочої сили за певний термін часу, під яким слід розуміти співвідношення результатів виробництва (ефекту) і витрат, які забезпечують отримання цього результату.

Питання трактування економічної ефективності на сучасному етапі розвитку відносин як ключової категорії в економічній та організаційній науці і практиці зумовлює необхідність визначення її сутності та змісту. У [5] наведено визначення поняття «економічна ефективність» різними авторами, таблиця 1.1.

З таблиці слідує, що більшість авторів визначає економічну ефективність як співставлення результату з витратами, які мали місце для отримання цього результату. Причому під ресурсами розуміють витрати живої та уречевленої праці.

У зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою для оцінки результативності господарювання використовують інший термін – продуктивність системи виробництва і обслуговування, під якою розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг. Отже, ефективність вироб-

ництва і продуктивність системи – це по суті терміни-синоніми, які характеризують одні й ті ж результативні процеси. При цьому слід усвідомлювати, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці і прибутковість виробництва.

Таблиця 1.1

Тлумачення сутності поняття економічна ефективність різними авторами

Автор	Сутність поняття «економічна ефективність»
В.Г.Андрійчук	Відношення між отримуваними результатами виробництва, тобто продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва, з іншого боку.
Н.В. Савенко	Результат виробничої діяльності, що виражається у вигляді співвідношення між підсумками господарської діяльності та витратами ресурсів.
С.В.Мочерний, С.А.Єрохін, Л.О.Каніщенко	Досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці.
Долан Е.Дж., Д.Ліндсей	Стан речей, за якого неможливо здійснити жодної зміни, яка більш повно задовольняла би бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої людини.
Р.Макміллан	Виробництво найкращої або оптимальної комбінації продукції на основі використання найбільш ефективної комбінації ресурсів.
О.В.Шнипко	Комбінація ресурсів, що дає змогу досягти максимального випуску товарів з найменшими витратами.
О.О.Слюсаренко	Найважливіший показник результативності діяльності підприємства, який є зіставленням результатів цієї діяльності з витратами на її здійснення, а також визначається відношенням результатів до витрат.
А.Г.Загородній, Г.Л.Вознюк	Результативність економічної діяльності реалізації економічних програм та вжиття заходів, що характеризуються відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату.

Ефективність можна представити формулою:

$$\text{Ефективність (продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}$$

Ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату

від його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється при певній взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці.

Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал продукує суспільно корисну продукцію або здійснює виробничі і побутові послуги. Це означає, що з одного боку, мають місце витрати живої і уречевленої праці, а з другого, – результати виробництва. Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня їх використання.

Формування результатів і ефективності виробництва (продуктивності системи) показано на рисунку 1.1 [6, с. 450].

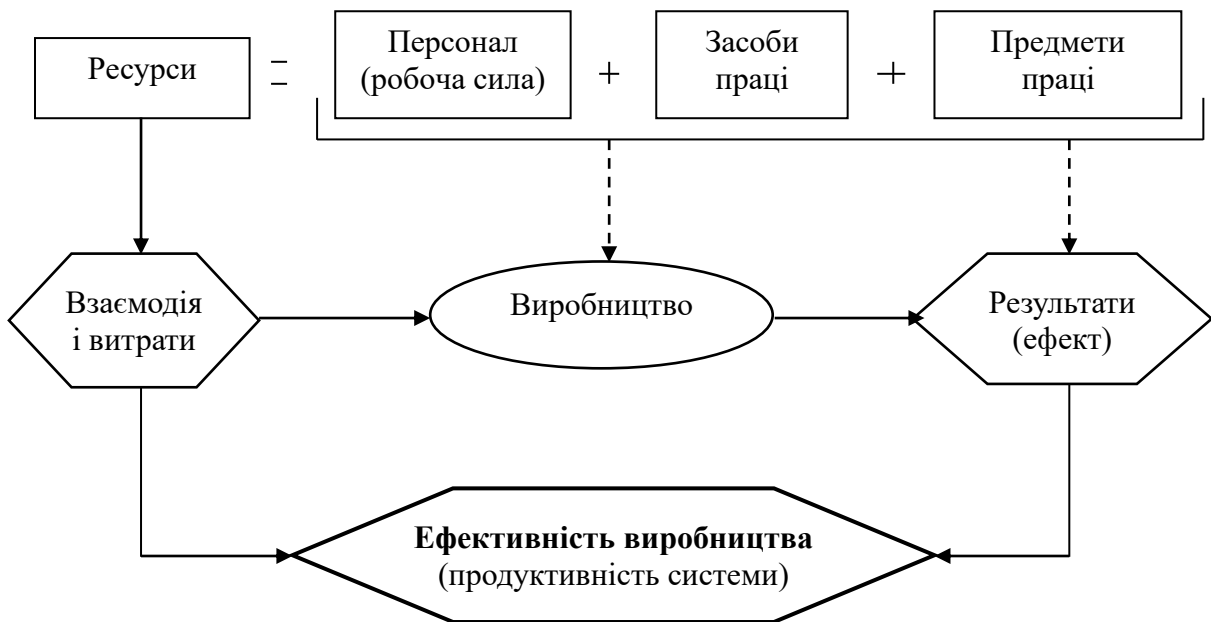


Рис. 1.1. Схема формування результатів та ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи)

Результат виробництва як найважливіший компонент для визначення його ефективності не слід тлумачити однозначно. Йдеться про корисний кінцевий результат. Можна розрізнити: 1) кінцевий результат процесу виробницт-

ва; 2) кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства (об'єднання підприємства).

Перший відбиває матеріалізований результат процесу виробництва, вимірюваний обсягом продукції у натуральній і вартісній формах, другий включає не лише кількість виготовленої продукції, але й охоплює її споживну вартість. Кінцевим результатом процесу виробництва, виробничо-господарської діяльності підприємства за той чи інший проміжок часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності – прибуток.

Необхідність і можливість підвищення ефективності виробництва обумовлюється як сукупністю постійно діючих факторів, так і низкою особливостей сучасного етапу економічного розвитку України.

Для з'ясування суті економічної ефективності виробництва, визначення її критеріїв і показників необхідно розрізняти зміст понять «ефективність» і «ефект».

«Ефект – абсолютна величина, що означає досягнутий результат якого-небудь процесу. *Економічний ефект* – це результат людської праці, що створює матеріальні блага. Безумовно сам результат по собі дуже важливий, але не менш важливо знати, якими витратами він досягнутий. Тому сукупність ефекту і витрат на його досягнення є основою економічної ефективності».

Проблема ефективності – це завжди проблема вибору, наприклад, що виробляти, які види продукції, яким способом, як їх розподілити і який обсяг ресурсів використовувати.

Економічна ефективність – складна категорія економічної науки. Вона пронизує всі сфери практичної діяльності людини, всі стадії суспільного виробництва, є основою побудови кількісних критеріїв цінності, що приймаються. Такі найбільш істотні характеристики господарської діяльності, як цілісність, багатовимірність, динамічність і взаємозв'язок її різних сторін, знаходять відображення через категорію економічної ефективності. Правильне і єдине, прийнятне для всіх рівнів та сфер економіки тлумачення ефективності

виробництва становить великий інтерес.

Таким чином, *економічна ефективність* – одне з найбільш загальних і узагальнюючих понять економіки – складна соціально-економічна категорія відтворення, що відображає процес розвитку продуктивних сил у тісному контакті з виробничими відносинами. Її можна визначити так само, як відношення між цінностями благ, які вироблені, і цінностями благ, від виробництва яких довелося відмовитися через їх більшу альтернативну вартість.

У роки планової економіки ефективність в більшій частині розглядалася як кількісний показник, що характеризує планомірні зв'язки та кількісні співвідношення між витратами соціалістичного суспільства на розширення і просте відтворення основних фондів і одержуваними від цього результатами.

В даний час уявлення про ефективність виробництва дещо змінилося. Ефективність виробництва характеризує його результативність, яка знаходить своє вираження у зростанні добробуту населення країни. Отже, ефективність виробництва можна визначити як оптимальне використання ресурсів у зіставленні з громадськими потребами.

Фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, відповідно до категорій показників наведені на рис. 1.

Залежно від спрямованості дії всі фактори можна об'єднати у дві групи, а саме позитивні й негативні. Позитивні – це такі фактори, вплив яких покращує показники діяльності підприємства, а негативні – навпаки.

Залежно від місця виникнення всі фактори можна класифікувати на внутрішні й зовнішні, де внутрішні фактори (внутрішнє середовище) залежать від діяльності самого підприємства, тобто саме підприємство їх породжує.

1.2 Види ефективності виробництва

Оскільки підприємство є відкритою системою, що функціонує в умовах ринкової економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін. Ефективність виробництва (продуктивність системи) має поліморфність визначення і застосування для аналітичних оцінок і управлінських рішень. З огляду на це важливим є класифікація за

окремими ознаками відповідних видів ефективності (продуктивності), кожний з яких справляє певне практичне значення для системи господарювання, таблиця 1.2 [7, с.451].

Як економічна категорія ефективність має різновиди, зокрема:

– економічна ефективність, що відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі;

– соціальна ефективність, що відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;

– екологічна ефективність, що відображає відповідність витрат і екологічних результатів інтересам держави й суспільства.

Розгляд проблеми ефективності під різними кутами зору й оцінювання її для різних цілей і користувачів інформації зумовлюють багатоваріантність підходів до визначення ефективності діяльності підприємства

відповідні види ефективності виробництва виокремлюються переважно за різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає необхідність надати сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності.

Таблиця 1.2

Видова класифікація ефективності виробництва за окремими ознаками

Класифікаційна ознака	Ефективність
Одержаний результат (наслідки)	<ul style="list-style-type: none"> • Економічна • Соціальна
Місце одержання ефекту	<ul style="list-style-type: none"> • Локальна (комерційна) • Народногосподарська
Метод розрахунку	<ul style="list-style-type: none"> • Абсолютна • Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	<ul style="list-style-type: none"> • Первинна • Мультиплікаційна • Синергічна
Структура організації виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • Робочого місця • Виробничого підрозділу (дільниці, цеху, виробництва)

	<ul style="list-style-type: none"> • Підприємства в цілому
Тип економічного зростання виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • Екстенсивного розвитку • Інтенсивного розвитку
Напрямок інноваційно-інвестиційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Науки, техніки і технології • Організаційно – управлінських інновацій • Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	<ul style="list-style-type: none"> • Поточних витрат • Одноразових (капітальних) витрат
Об'єкт оцінки	<ul style="list-style-type: none"> • Повна (інтегральна) • Часткова (окрема) • Чинникова (багаточинникова)
Масштаб міжнародного співробітництва	<ul style="list-style-type: none"> • Зовнішньоекономічної діяльності фірми • Діяльності спільних підприємств і транснаціональних корпорацій

Відповідні види ефективності виробництва виокремлюються переважно за різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає необхідність надати сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності.

- *Економічну ефективність* відображають через різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати виробництва на підприємстві (в об'єднанні підприємств). До таких показників відносяться обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва, економія тих чи інших видів виробничих ресурсів або загальна економія від зниження собівартості продукції; продуктивності праці тощо.

- *Соціальна ефективність* полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, стану оточуючого середовища, загальної безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, але й негативними (наприклад, поява безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).

Вони мають ту особливість, що далеко не всі з них піддаються кількісному вимірюванню. У зв'язку з цим на підприємствах визначають,

оцінюють і регулюють (у межах своїх можливостей) як економічну, так і соціальну ефективність виробництва (продуктивність системи).

■ *Локальна (комерційна) ефективність* визначає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний зиск (дохід, прибуток).

- Коли ж виробництво продукції на даному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві зв'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності, то кажуть про *народногосподарську ефективність*, тобто сукупний ефект у сферах виробництва та споживання відповідних виробів (послуг).

- *Абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу.

- *Порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) проти інших можливих варіантів.

Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

Розрізняють також синергетичну ефективність, яка виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших [8].

Доповнює ці характеристики рисунок 1.2, який надано в [3, с. 203]. Зокрема, в ньому виділена ефективність окремих видів ресурсів, окремого виду продукції, що дає можливість оцінити ефективність цих ресурсів за допомогою певних показників.

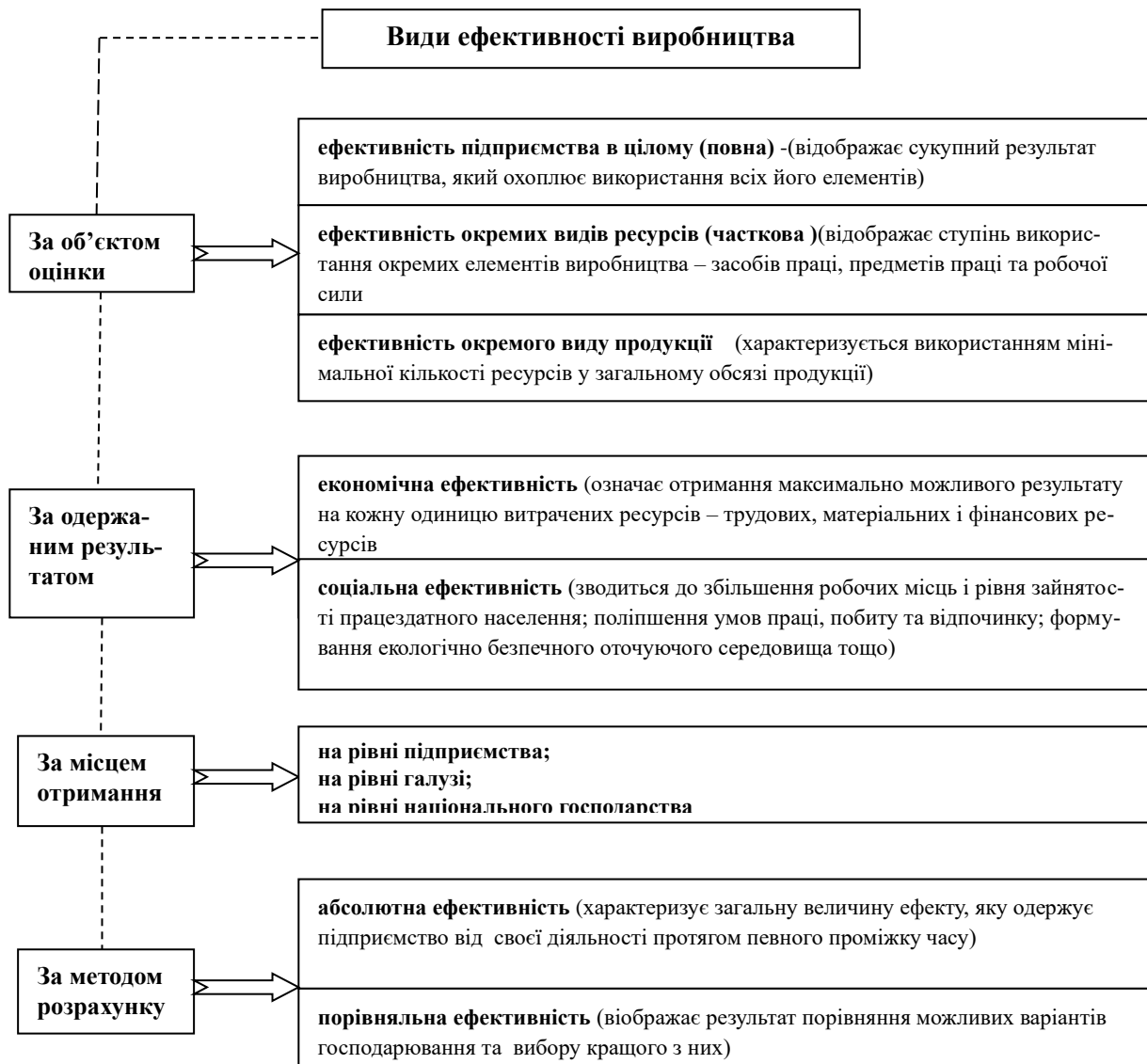


Рис. 1.2. Види ефективності виробництва

1.3 Система показників економічної ефективності виробництва

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів, а саме [6, с.454]

забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;

відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;

можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві;

виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

Система показників ефективності виробництва поділяється на узагальнюючі і часткові показники, рисунок 1. 2 [3, с.202]

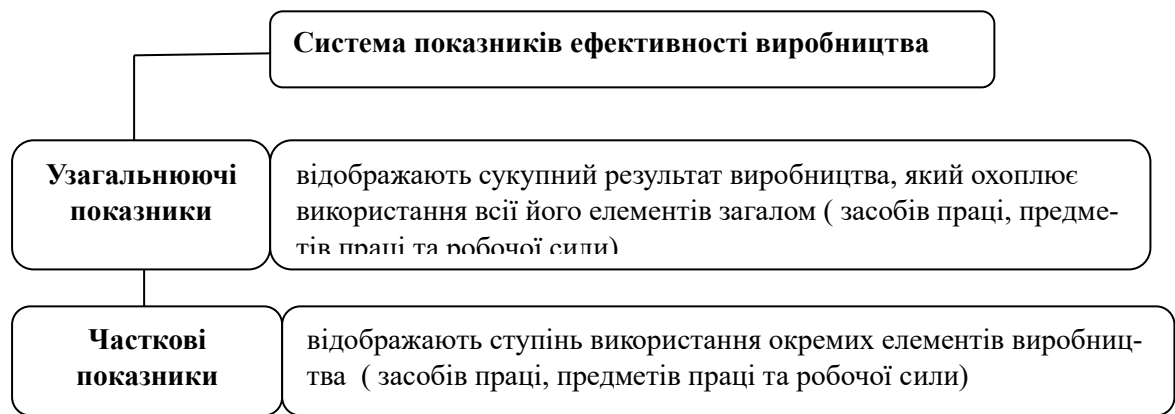


Рис. 1.2. Система показників ефективності виробництва

Більш детальна система показників згідно з указаними принципами представлена в таблиці 1.3 [6, с.455]:

1) узагальнюючі показники; 2) показники ефективності використання праці; 3) показники ефективності використання виробничих і оборотних засобів; 4) показники ефективності використання фінансових коштів.

Найбільш важливі показники відмічені в таблиці 1.3 жирним шрифтом.

Приведемо формули розрахунку показників, за якими можна оцінити рівень ефективності виробництва [3–7].

1. Рентабельність виробництва на підприємстві (R,%) визначається за формулою:

$$R = \frac{\Pi}{\Phi + O} \times 100, \quad (1.1)$$

Таблиця 1.3

Система показників ефективності виробництва

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
<ul style="list-style-type: none"> Рівень задоволення потреб ринку Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів Прибуток на одиницю загальних витрат Рентабельність виробництва Витрати на одиницю товарної продукції Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва Народногосподарський ефект використання одиниці продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Темпи зростання продуктивності праці Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці Відносне вивільнення працівників Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу Трудомісткість одиниці продукції (виробіток на 1 працюючого) Зарплато - місткість одиниці продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Загальна фондовіддача (за обсягом продукції) Фондовіддача активної частини основних фондів Рентабельність основних фондів Фондомісткість одиниці продукції Матеріаломісткість одиниці продукції (Матеріалоємність продукції) Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини й матеріалів 	<ul style="list-style-type: none"> Оборотність оборотних коштів Рентабельність оборотних коштів Відносне вивільнення оборотних коштів Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції) Рентабельність інвестицій Строк окупності вкладених інвестицій

де Π – сума балансового (валового) прибутку від промислової діяльності, грн;

Φ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн;

O – середньорічна вартість оборотних коштів, грн;

2. Рентабельність продукції (P_n) обчислюють як відношення прибутку від реалізації Π_r (фінансовий результат до оподаткування р.2290 ф.2) до суми витрат на реалізовану продукцію (C_{rp}) (р.2050 ф.2) або до повної собівартості продукції (C) (р.2050+2130+2150+2180 ф.2)

$$D_i = \frac{\tilde{I}_{\tilde{a}\tilde{t}\tilde{i}}}{\tilde{N}_{\tilde{d}\tilde{i}}} \cdot 100 \quad (1.2)$$

$$D_i = \frac{\tilde{I}_{\tilde{a}\tilde{t}\tilde{i}}}{\tilde{N}} \cdot 100 \quad (1.3)$$

Повна собівартість включає C_{rp} , а також адміністративні витрати, витра-

ти на збут, інші операційні витрати

Оцінимо рентабельність продукції за формулою (3).

3. Показник витрат на 1 грн виробленої продукції обчислюється як відношення операційних витрат до вартості випущеної продукції в діючих цінах:

$$\hat{A}_{1\text{оді}\hat{A}\ddot{I}} = \frac{\hat{I}\ddot{I}}{\hat{A}\ddot{I}} \quad (1.4)$$

де ОПвп – операційні витрати на випущену продукцію, грн,

ВП – обсяг виробленої продукції у діючих оптових цінах підприємства.

4. Показник виробітку продукції на 1 працюючого визначають як відношення обсягу виробленої продукції в порівняних цінах ВПп.ц. до середньорічної чисельності працюючих Ч:

$$\hat{A}_{1\text{і}\ddot{o}} = \frac{\hat{A}\ddot{I} \cdot \ddot{o}}{\times} \quad (1.5)$$

5. Показник середньорічної заробітної плати 1 працюючого визначають як відношення річного фонду оплати праці до середньорічної чисельності працюючих Ч:

$$\zeta\hat{I}_{1\text{і}\ddot{o}} = \frac{\hat{o}\zeta\hat{I}}{\times} \quad (1.6)$$

6. Показник фондівіддачі визначають як відношення обсягу виробленої продукції в порівняних цінах ВПп.ц. до середньорічної вартості основних виробничих засобів Ф:

$$\hat{o}_a = \frac{\hat{A}\ddot{I} \cdot \ddot{o}}{\hat{o}} \quad (1.7)$$

7. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів визначають як відношення обсягу реалізованої продукції ОП_р до середньорічної вартості оборотних засобів В_{ср.об.з.}:

$$\hat{I}_{\text{і}\ddot{a} \cdot \zeta} = \frac{\hat{I}\ddot{o}}{\hat{A}\ddot{n}\ddot{o}\hat{I} \cdot \zeta} \quad (1.8)$$

8. Матеріалоємність продукції визначають як відношення матеріальних витрат МВ на обсяг виробленої продукції у діючих цінах ВП_{д.ц.}

$$\dot{\lambda}^a = \frac{\dot{\lambda} \hat{A}}{\hat{A} \ddot{\lambda}_{\dot{a}, \dot{b}}} \quad (1.9)$$

1.4. Кризовий стан підприємства та його діагностика

За умови настання форсмажорних обставин ефективність виробництва може суттєво знижуватися, наближаючи підприємство до кризового стану. Україна вже два роки захищається від нападу РФ, практично знаходиться в мовах війни. Воєнні дії призвели до величезних втрат людського, промислового потенціалу тощо. Зокрема, харчова промисловість, за оцінками експертів, втратила біля 20 % свого потенціалу. Тому своєчасна оцінка фінансового стану підприємств, які продовжують працювати, пошук шляхів упередження кризових явищ є надзвичайно актуальним завданням.

Важливо завчасно виявити негативні тенденції у розвитку підприємства і запобігти настанню кризи (банкрутства). Розвиток кризи на рівні мікроекономічної системи структурно ділиться на три фази:

- 1) прихована криза (або криза ефективності),
- 2) криза платоспроможності,
- 3) криза розрахунків (загроза банкрутства, неплатоспроможність).

Перша фаза – криза ефективності (прихована криза). Характерними ознаками цієї стадії є зниження ефективності діяльності підприємства, яке виявляється через негативну динаміку показників прибутковості обороту і капіталу, тривалість операційного і фінансового циклу підприємства, зниження його ринкової вартості. Причиною зниження ефективності є отримання збитків спочатку від проведення окремих господарських операцій, потім - в окремі тимчасові періоди, і поступово – в цілому за наслідками господарсько-фінансової діяльності.

Друга фаза – криза платоспроможності. Характерними ознаками цієї фази кризи є як періодичний, так і довготривалий дефіцит грошових коштів підприємства для виконання ним своїх зобов'язань і фінансування своєї поточної діяльності. Зовнішнім проявом такого положення є виникнення ситуації неплатоспроможності, яка характеризується затримкою в часі

здійснення поточних платежів (порушення термінів сплати у зв'язку з недостатністю грошей на розрахунковому рахунку), сплатою економічних санкцій (штрафів, пені) за невчасні розрахунки, появою простроченої кредиторської заборгованості і непогашених кредитів і позик.

Третя фаза – криза розрахунків по боргах (загроза банкрутства, фінансова неспроможність). Поглиблення кризи неплатоспроможності обумовлює виникнення ситуації банкрутства.

Господарюючі суб'єкти в умовах кризи піддаються дії безлічі чинників або економічних явищ. Глибина кризового стану і тривалість періоду, протягом якого господарюючий суб'єкт знаходиться в ньому, залежить від співвідношення кількості і ступеня впливу агентів зовнішнього і внутрішнього середовища, інтенсивності проміжних економічних явищ, значущості кожного чинника для даного суб'єкту і галузі національної економіки, в якій він функціонує.

Для визначення і формалізації структурно-логічної схеми виникнення і розвитку кризи на підприємстві слід розглянути суб'єкт кризи як єдину господарську систему ринкового середовища, рисунок 1.4.



Рис. 1.4. Складові господарської системи

Об'єктивні чинники зовнішнього середовища, з точки зору їх дії на суб'єкт, слід групувати по можливостях і загрозах. Ступінь їх впливу може бути різним, але завжди носитиме протилежний характер. Упущені можливості або загроза, що зростає, виступатимуть як каталізатори розвитку

кризи на підприємстві. Угрупування можливостей і загроз здійснюється на основі даних моніторингу ринку, які повинні охоплювати основні економічні характеристики галузі. До уваги слід приймати:

- темпи зростання ринку, його географічні характеристики і структуру;
- можливості економії на масштабах виробництва і обігу;
- капіталоемність стратегічних зон господарювання.

Конкурентне середовище, яке характеризується напруженістю конкурентної боротьби між постачальниками товарів і послуг, посилює необхідність аналізу стратегії конкурентів і прогнозування їх вірогідних дій в майбутньому. Треба відстежувати і враховувати також зовнішній вплив на господарський процес, а саме:

- зміни у складі споживачів і способах використання товарів і послуг;
- упровадження нових продуктів і технологій;
- зміни в системі маркетингу;
- розповсюдження ноу-хау і зростаючу глобалізацію галузі;
- зміни в законодавстві, політиці і суспільних цінностях. Цей вплив може бути дуже значним.

Однією з найважливіших умов фінансової самостійності підприємства, основою раціональної організації фінансів і оперативного управління господарською діяльністю є наявність власних обігових коштів. Достатня маневреність капіталу значною мірою забезпечує виробництво, постачання і збут продукції, матеріальну зацікавленість і відповідальність підприємства за збереження ресурсів. До основних процесів на підприємстві відносяться виробничо-технологічний, постачання і логістика, маркетинг, інвестування в модернізацію устаткування, розробка нових видів товарів і послуг та їх фінансування. Конкурентна позиція підприємства може бути визначена часткою ринку або іміджем підприємства на ньому, кількістю споживачів і станом попиту, ступенем диференціації товару, а також технологічними і інноваційними перевагами.

Зміну траєкторії розвитку підприємства можна розглядати через його фінансово-економічний стан. В цілому, під фінансово-економічним станом розуміється здатність ринкового суб'єкта фінансувати свою діяльність. Воно характеризується забезпеченістю ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення і ефективністю використання, станом фінансових взаємовідносин з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Відповідно до рівня надійності і стійкості фінансового стану підприємство може знаходитися в одній з наступних зон: зона стабільного розвитку, зона ризику виникнення кризи на підприємстві і зона кризи. Дані зони мають граничні значення економічних показників, які визначають рівень фінансово-економічного стану підприємства. Цей рівень можна оцінити за допомогою наступних станів: стійкий; передкризовий; криза підприємства, з якої можна вийти, реалізувавши комплекс заходів фінансового і організаційного оздоровлення; банкрутство підприємства, як непереборна криза.

Діагностика кризового стану підприємства передбачає оцінку його фінансового стану. Інформаційною базою для виконання оцінки служать звітні форми форма № 1 "Баланс" і форма № 2 "Звіт про фінансові результати діяльності підприємства [9 –11].

Основними розділами оцінки фінансового стану підприємства є:

1. Загальна оцінка фінансового стану підприємства
2. Оцінка фінансової стійкості підприємства
3. Оцінка структури капіталу
4. Оцінка ліквідності балансу
5. Оцінка показників оборотності
6. Оцінка показників рентабельності

Оцінку фінансового стану підприємства виконують на основі показників «Балансу» підприємства за рік за такою схемою [10] :

- а) оцінка динаміки валюти балансу;
- б) оцінка активу балансу;
- в) оцінка пасиву балансу.

Оцінку динаміки валюти балансу виконують, порівнюючи валюту балансу на початок і на кінець року. Ріст валюти балансу характеризується позитивно, як показник активізації діяльності підприємства, якщо тільки він не викликаний інфляційним ростом цін або переоцінкою основних засобів. Більш об'єктивну картину дає порівняння валют балансу за два роки. Якщо темпи росту виручки від реалізації продукції й зростання прибутку випереджають темп росту валюти балансу, то це свідчить про поліпшення використання коштів на підприємстві. Зменшення валюти балансу на кінець року вказує на скорочення господарської діяльності підприємства, що може привести до його неплатоспроможності.

Оцінку активу балансу виконують за допомогою таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Оцінка активу балансу

Статті активу балансу	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
1. Необоротні активи						
2. Оборотні активи						
2.1. Запаси						
2.2. Дебіторська заборгованість						
2.3. Грошові кошти						
2.4. Інші оборотні						
2.5. Витрати майбутніх періодів						
3. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття						
Баланс						

За даними таблиці 1.4 слід порівняти темпи зміни валюти балансу з темпами зміни вартості необоротних активів, оборотних активів, у тому числі дебіторської заборгованості, і зробити висновки. Якщо темпи росту статті «Необоротні активи» перевищують темпи росту валюти балансу, то це свідчить про вкладення підприємством коштів з довгостроковою метою.

Якщо має місце ріст витрат на обігові кошти, то це свідчить про зни-

ження оборотності обігових коштів

Оцінку пасиву балансу виконують за допомогою таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Оцінка пасиву балансу

Статті пасиву балансу	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
1. Власний капітал						
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
3. Поточні зобов'язання і забезпечення						
3.1. Короткострокові кредити банків						
3.2. Кредиторська заборгованість						
3.3. Інші короткострокові зобов'яз.						
3.4 Доходи майбутніх періодів						
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття						
Баланс						

За даними таблиці 1.5 слід оцінити питому вагу власного капіталу у валюті балансу на початок і на кінець року, темп зміни власного капіталу. Бажаємо, щоб спостерігався ріст цих показників. Також необхідно оцінити динаміку довгострокових і поточних зобов'язань. Якщо ріст суми довгострокових зобов'язань можна розцінювати як позитивний момент, то ріст поточних зобов'язань свідчить про зниження платоспроможності підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це стабільне перевищення його доходів над витратами, завдяки чому забезпечується вільне маневрування коштами підприємства, а їх ефективне використання сприяє безперервному процесу виробництва й реалізації продукції [10].

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють три основних показники. Наявність власних оборотних коштів (В) – визначається як різниця між власним капіталом та необоротними активами підприємства:

$$B = BK - HA = \Phi.1 \text{ p.1495} - \text{p.1095} \quad (1.10)$$

Наявність власних та довгострокових позикових коштів (ВД) – визначається збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань (ДЗ):

$$ВД = B + ДЗ = \Phi.1 \text{ p.1495} + \text{p.1595} + \text{p.1665}^{***} - \text{p.1095} \quad (1.11)$$

де *** – враховуються доходи майбутніх періодів у частині понад 12 місяців.

Наявність загальних коштів (ЗК) – фінансування запасів – визначається збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (КК):

$$ЗК = ВД + КК = \Phi.1 \text{ p.1495} + \text{p.1595} + \text{p.1665}^{***} + \text{p.1600} - \text{p.1095} \quad (1.12)$$

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування.

Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів (Φ^B):

$$\Phi^B = B - Зп, \quad (1.13)$$

де Зп – запаси.

Надлишок (+) або дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів ($\Phi^{ВД}$): $\Phi^{ВД} = ВД - Зп.$ (1.14)

Надлишок (+) або дефіцит (-) загальних коштів ($\Phi^{ЗК}$):

$$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп. \quad (1.15)$$

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трьохкомпонентний показник:

$$S = \{S1(\pm \Phi^B), S2(\pm \Phi^{ВД}), S3(\pm \Phi^{ЗК})\} \quad (1.16)$$

де функція визначається як:

$$\begin{aligned} S(\hat{O}) &= 1, \text{ якщо } \hat{O} \geq 0 \\ S(\hat{O}) &= 0, \text{ якщо } \hat{O} < 0 \end{aligned} \quad (1.17)$$

Для характеристики фінансового стану підприємства розглядають чотири типи фінансової стійкості.

Абсолютна фінансова стійкість. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{1,1,1\}$$

$$B > 3п$$

Такий тип фінансової стійкості характеризується тим, що всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко.

Нормальна фінансова стійкість. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,1,1\}$$

$$B < 3п < B + ДЗ$$

У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів також і довгострокові позикові кошти. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

Нестійке (передкризове) фінансове становище. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,0,1\}$$

$$B + ДЗ < 3п < B + ДЗ + КК$$

Спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів.

Кризовий фінансовий стан. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,0,0\}$$

$$3п > B + ДЗ + КК$$

Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик.

Для зручності визначення типу фінансової стійкості результати розра-

хунків можна представити у вигляді таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Показники за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке становище	Кризове становище
$\Phi^B = B - Зп$	$\Phi^B \geq 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^{ВД} = ВД - Зп$	$\Phi^{ВД} \geq 0$	$\Phi^{ВД} \geq 0$	$\Phi^{ВД} < 0$	$\Phi^{ВД} < 0$
$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп$	$\Phi^{ЗК} \geq 0$	$\Phi^{ЗК} \geq 0$	$\Phi^{ЗК} \geq 0$	$\Phi^{ЗК} < 0$

Оцінку фінансової стійкості підприємства виконують за допомогою таблиці 1.7.

Фінансову стійкість підприємства характеризують також сукупністю коефіцієнтів, таких як:

1. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності):

$$\text{Коеф. автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} \quad (1.18)$$

2. Коефіцієнт фінансової залежності:

$$\text{Коеф. фін. залежності} = \frac{\text{Всього пасивів}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.19)$$

Таблиця 1.7

Оцінка фінансової стійкості

Показник	Сума, тис. грн	
	На початок року	На кінець року
1. Власний капітал		
2. Необоротні активи		
3. Наявність власних оборотних коштів (1) - (2)		
4. Довгострокові кредити банків		
5. Короткострокові кредити банків		
6. Загальна величина джерел формування запасів (3)+(4)+(5)		
7. Запаси		
8. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для покриття запасів (3) - (7)		
9. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів для покриття запасів (3)+(4)-(7)		
10. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини джерел формування запасів (6) - (7)		
11. Тип фінансової стійкості		

$$\text{Коеф. фін. ризику} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{цільове фінансування} + \text{поточні зобов'язання} + \text{доходи майбутніх періодів}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.20)$$

4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу:

$$\text{Коеф. маневреності ВК} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.21)$$

5. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами:

$$\text{Коеф. забез. ВОК} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Запаси}} \quad (1.22)$$

6. Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень:

$$\text{Коеф. стр. покр. довгострок. вкл.} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Необоротні активи}} \quad (1.23)$$

7. Коефіцієнт фінансового левериджу:

$$\text{Коеф. фін. левериджу} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Загальна сума власних коштів}} \quad (1.24)$$

Поряд з коефіцієнтами доцільно оцінювати фінансовий стан підприємства на основі моделей оцінки передкризової і кризової ситуації.

Діагностика банкрутства підприємства виконується з метою:

раннього виявлення ознак кризисного його розвитку;

оцінки масштабу кризисного стану;

дослідження факторів, що обумовлюють кризисний стан.

виникнення причин кризової ситуації в господарській системі може відбутися в області вхідних ресурсів або в області виробничо - комерційного процесу.

Криза результату виникає тоді, коли зниження обороту по застарілому лідер-продукту приводить до підвищення витрат на його виробництво. Вона характеризується уповільненням зростання виручки, зниженням рентабельності виробництва, відсутністю прибутку, неефективністю виробничої і фінансової діяльності підприємства. Причиною виникнення кризи результату виступають помилки в області управління витратами і організації господарського процесу на підприємстві.

До ознак фінансової кризи належать:

випереджаюче зростання кредиторської заборгованості в порівнянні із зростанням ліквідних оборотних активів;

негативний показник власного обігового капіталу;

негативний грошовий потік.

У світовій практиці для визначення ймовірності банкрутства підприємства використовують різні багатофакторні моделі. Найбільш простою з них є модель Е. Альтмана [12], [13]:

$$Z=1,2X_1 +1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+1,0X_5 \quad (1.25)$$

де X_1 – частка оборотних засобів у активах, тобто відношення поточних активів до вартості активів балансу (середньорічні);

X_2 – рентабельність активів за чистим прибутком, тобто відношення нерзподіленого прибутку або чистого прибутку до активів балансу;

X_3 – рентабельність активів, яка обчислюється як відношення операційного прибутку до активів балансу;

X_4 – коефіцієнт покриття за ринковою вартості власного капіталу, тобто відношення балансової вартості власного капіталу до залученого капіталу (середньорічних);

X_5 – віддача всіх активів, тобто відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості активів балансу.

При цьому:

якщо $Z > 2,9$ – підприємство вважається фінансово стійким;

якщо $1,8 < Z < 2,9$ – ситуація вважається невизначеною;

якщо $Z < 1,8$ – це зона фінансового ризику.

Ймовірність прогноза цієї моделі на один рік вперед становить 95 %, а на два роки – 83 %. Модель використовують для великих компаній, які котирують свої акції на фондових біржах.

Для інших компаній застосовують таку модель Е.Альтмана:

$$Z=0,717X_1 +0,847,4X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5 \quad (1.26)$$

де X_1 – частка оборотних засобів у активах, тобто відношення оборот

них активів до вартості активів (середньорічні);

X_2 – нерозподілений прибуток або чистий прибуток/середньорічна вартість активів балансу;

X_3 – операційний прибуток або прибуток до оподаткування/ середньорічна вартість активів балансу;

X_4 – балансова вартість власного капіталу /борговий капітал

X_5 – чиста виручка/ середньорічна вартість активів балансу.

При цьому:

якщо $Z < 1,23$ – підприємство визнається банкрутом;

якщо $1,23 < Z < 2,89$ – невизначеність ситуації;

якщо $Z > 2,89$ – підприємство фінансово стійке.

Вважається, що модель забезпечує точність у 90,9% в прогнозуванні банкрутства підприємств за один рік до настання події.

Основні причини кризових ситуацій і банкрутства представлені на рисунку 1.5.

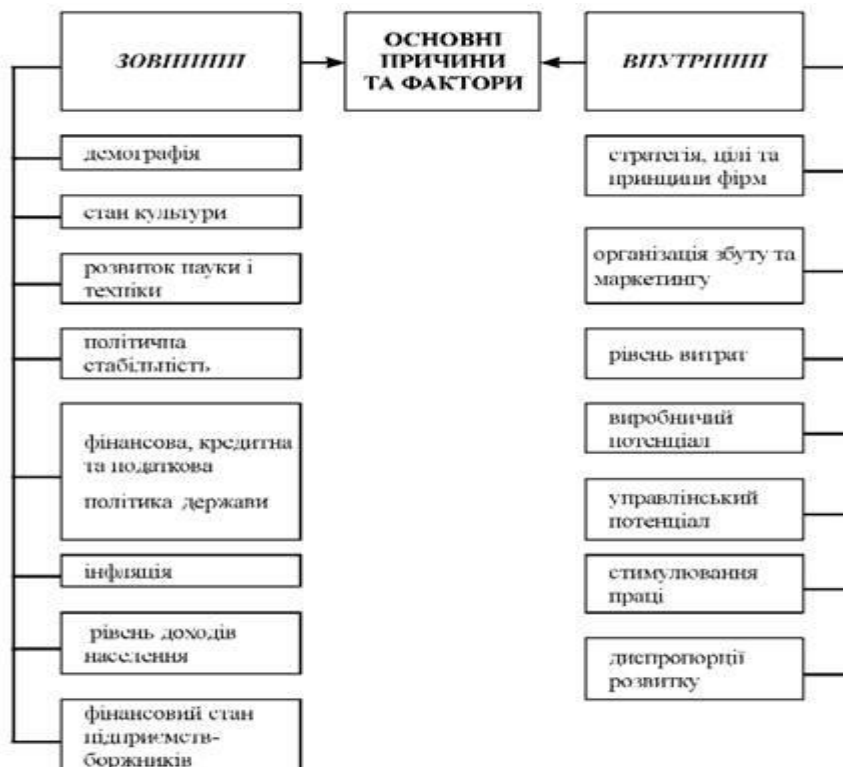


Рис. 1.5. Основні причини та фактори виникнення кризових ситуацій та банкрутства

Достатньо просту систему показників запропонував У. Бівер, таблиця 1.9 [13].

Таблиця 1.9

Система показників У. Бівера

Показник	Розрахунок	Значення показника		
		Група 1 (фінансово стійкі компанії)	Група 2 (за 5 років до банкрутства)	Група 3 (за 1 рік до банкрутства)
Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Борговий капітал}}$	$\geq 0,4$	0,17	-0,15
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\geq 2,0$	1...2	< 1
Економічна рентабельність	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Баланс}}$	0,6–0,8	0,4	-0,22
Коефіцієнт покриття активів борговим капіталом	$\frac{\text{Борговий капітал}}{\text{Баланс}}$	< 0,37	0,4... 0,5	<0,8
Коефіцієнт покриття активів власними оборотними коштами	$\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Баланс}}$	0,4	0,4...0,3	біля 0,06

Перевагами моделі є її простота, можливість прогнозувати фінансовий стан підприємства на кілька років вперед, але вона не визначає інтегральний показник, висновок може мати суб'єктивний характер.

На основі даних фінансово-економічного стану розробляють основні напрямки фінансової політики підприємства, при необхідності – його санації та реструктуризації..

1.5. Шляхи підвищення ефективності виробництва та сутність антикризового управління

Зростання ефективності виробництва вимагає такого господарювання, за якого кожна гривня, вкладена у виробничий об'єкт, витрачена на сировину, матеріали, паливо і енергію, оплату праці працівників, давала б максимальну віддачу, щоб обсяг випущеної готової продукції швидко збільшувався, а сукупні витрати на одиницю продукції зменшувалися. Під резервами підвищення економічної ефективності діяльності розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат за-

вдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства. Основні чинники підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші. Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем. Дослідники поєднують всі шляхи підвищення економічної ефективності функціонування підприємства до трьох напрямків [14]:

1) управління витратами і ресурсами: заходи щодо підвищення поточної виробничої діяльності підприємства, що спонукають підприємство до раціонального використання природно-сировинних ресурсів; зростання продуктивності праці і зменшення зарплатоємності виготовлення продукції; зниження загальної ресурсомісткості виробництва;

2) розвиток й удосконалення виробництва та іншої діяльності: прискорення впровадження результатів НТП у практику діяльності підприємства; удосконалення організаційної та виробничої систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації; підвищення якості і конкурентоспроможності виготовлюваної продукції; удосконалення і постійне коригування всіх видів діяльності для забезпечення їх вимогам сучасності;

3) удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності: заходи щодо мобілізації внутрішніх та зовнішніх відносно підприємства факторів. Фактори внутрішнього середовища передбачають оперування ними на рівні підприємства. Зовнішні фактори відносяться до таких, якими управляти майже неможливо, оскільки потребують суттєвих структурних зрушень, розгалуження інфраструктури підприємства, залучення інституціональних механізмів для забезпечення належних передумов функціонування. Напрямок запобігання кризових процесів багато в чому залежить від якості управління підприємствами. Висока компетентність антикризового менедж-

менту дозволяє, з одного боку, визначити конкретні об'єкти управлінської дії, з іншою, своєчасно надавати ефективну дію на локалізацію кризових процесів.

Антикризове управління – це управління, що націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання

Суть антикризового управління полягає в об'єктивному та неупередженому виявленню змісту та глибинних причин кризи, закономірностей її протікання, можливих сценаріїв, рушійних сил та наслідків виходу з неї, адаптації підприємств до змін в оточенні.

Ключові моменти сучасної системи поглядів на антикризовий менеджмент такі:

1) застосування до управління ситуаційного підходу, відповідно до якого вся організація в середині підприємства є ні чим іншим, як відповіддю на різні впливи ззовні. Центральний момент тут – ситуація, тобто конкретний набір обставин, які впливають на роботу підприємства в даний період.

2) підприємство – це насамперед соціальна система, ефективність якої залежить від головної її ресурсу – людини. Завдання менеджерів – організувати ефективну спільну роботу, в процесі якої кожна людина здатна розкрити свій потенціал у максимальному ступені.

На перше місце висувається проблема гнучкості, адаптованості до постійних змін зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище характеризується як сукупність змінних, котрі перебувають за межами і не є сферою безпосереднього впливу з боку менеджменту.

Використовують три напрямки виходу підприємства з кризової ситуації:

1) налагодження стійких зв'язків з ринком відносно як ресурсного забезпечення, так і реалізації продукції;

2) створення матеріальної основи для підвищення конкурентоздатності підприємства (удосконалення технологій, організації управління):

3) розвиток соціальної сфери на основі збільшення доходів і прибутку.

Наразі для підприємства на перший план виходять проблеми адаптації до ринку, шляхи і методи їх вирішення. Необхідність системного підходу до дослідження зобов'язує в рамках загальної картини розглянути весь перелік проблем адаптації підприємства до умов ринку. Основна мета менеджменту – одержання максимального прибутку за допомогою застосування найбільш раціональної системи управління. Щоб виграти або просто мати нормальні передумови розвитку, необхідно постійно удосконалювати систему управління, швидко опановувати накопиченими знаннями в теорії і практиці, знаходити неординарні рішення в мінливій ситуації.

Основними шляхами і завданнями перебудови організаційно-економічної системи підприємства відповідно до ухваленої мети являються: розукрупнення підприємства і децентралізація його управління шляхом виділення з його складу економічно самостійних структурних підрозділів і перетворення їх у юридичних осіб.

Процес розукрупнення, децентралізації, роздержавлення вимагає створення:

1) ефективного механізму мотивації, що визначає ступінь особистої зацікавленості кожного члена трудового колективу і його керівників різних рівнів;

2) моделей перетворення структурних підрозділів підприємства в економічно і юридично самостійні суб-підприємства;

3) моделей і методів економічної взаємодії суб-підприємств з керуючою структурою і між суб-підприємств із керуючою структурою і між самими суб-підприємствами.

Успіх реформування підприємства визначається двома групами факторів: ефективністю створений державою умов і стимулів діяльності підприємств і усуненням кризових явищ в економіці, а також ефективністю прийнятих підприємством заходів щодо впровадження та використання ринкових механізмів та інструментів. Для цього держава повинна проголосити, що

головною метою її є макроекономічне регулювання і боротьба з інфляцією на основі підтримки національного виробництва. У цих цілях необхідно:

розробити систему економічних і фінансових показників на всіх рівнях, в тому числі для підтримки базових галузей економіки; створити умови, що забезпечують можливість підприємствам заробити практично відсутні у них власні оборотні кошти; прийняти економічних заходів, що розширюють можливості підприємств з використання позикових коштів; в цих цілях необхідно знижувати облікову ставку Центрального банку до світового рівня, ввести державну гарантію за деякими кредитами для окремих підприємств; прийняти самі енергійні заходи щодо різкого скорочення неплатежей і в цьому зв'язку неефективних форм розрахунків (передоплата, бартер, готівка), з впровадження таких ринкових інструментів, як комерційний кредит, вексель, чек; змінити податкову політику, направивши її на стимулювання виробництва та інвестиції; направити митну політику на захист національного виробника.

Висновок до розділу 1

Поняття «економічна ефективність» діяльності підприємства трактується авторами по-різному, але для більшості дослідників воно трактується як отримання максимально можливого результату на кожну одиницю витрачених трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. При цьому на економічну ефективність впливає низка позитивних та негативних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Економічну ефективність оцінюють різними показниками: узагальнюючими і показниками використання праці, виробничих фондів, фінансових коштів. Найбільш важливими є такі, як прибуток, витрати на 1 грн виробленої продукції, продуктивність праці, фондівіддача та деякі інші.

В роботі приведено формули розрахунку цих показників, указана інформаційна база для їх визначення. Підкреслено, що бажано ці показники розглядати в динаміці, щоб чітко розуміти, яка ситуація складається на підприємстві. Сьогодні, в період воєнних дій, цей аспект аналізу дуже актуальний. Фінансовий стан підприємств необхідно оцінювати кожного кварталу, року, щоб запобігти кризовій ситуації. На жаль, певна кількість підприємств може збанкрутувати, зупинити свою роботу.

Розглянуто можливі шляхи оцінки фінансового стану підприємства, в тому числі моделі Е. Альтмана, У.Бівера, які дають можливість спрогнозувати негативні явища на об'єкті.

Метою діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта є підвищення ефективності його діяльності. Воно залежить не лише від факторів впливу, але й від стратегії розвитку самого підприємства, його ефективної системи менеджменту на усіх рівнях. Основними шляхами на сьогодні є сукупність конкретних заходів як в технічному й організаційному, так і в соціально-економічному напрямках діяльності, адже тільки тоді за їх допомогою можна буде досягти поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції підприємства та економії його ресурсів.

РОЗДІЛ 2 . АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «КИЇВХЛІБ» В ПЕРІОД ВОЄННИХ ДІЙ

2.1. Характеристика ринку хліба і ХБВ та діагностика сучасного стану зовнішнього середовища підприємства

Хліб для пересічного українця – продукт номер один. Традиційно споживання хліба, борошняних виробів в Україні було достатньо високим. Рекомендується добове споживання хліба та хлібобулочних виробів (ХБВ) на рівні 233 г, але в останні роки спостерігається значне зниження цієї цифри. Динаміка виробництва хліба та ХБВ в Україні у періоді 2010 – 2021 рр. [15] представлена на рисунку 2.1.



Рис. 2.1. Динаміка виробництва хліба і ХБВ в Україні, тис. т

Дані за наступні воєнні 2022 і 2023 роки статистична служба України не представляє, але зрозуміло, що виробництво хлібної продукції суттєво знизилася, тому що біля 7–8 млн. мешканців країни виїхали за її межі. Випуск хліба здійснюють великі, середні і малі підприємства, таблиця 2.1[16]. З таблиці слідує, що кількість великих і середніх підприємств поступово знижувалася, тоді як число суб'єктів малого підприємництва зростало. У період війни, з 2022 р. спостерігається зниження числа підприємств за всіма категоріями, тому що значна їх частина постраждала від воєнних дій або

Таблиця 2.1

Кількість діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва з виробництва хліба і ХБВ у 2013-2022 роках

Рік	Усього суб'єктів підприємництва	суб'єкт и великого підприємства, одиниць	у % до загального показника суб'єктів гоподарювання відповідного виду діяльності	суб'єкт и середнього підприємства, одиниць	у % до загального показника суб'єктів гоподарювання відповідного виду діяльності	суб'єкт и малого підприємства	у % до загального показника суб'єктів гоподарювання відповідного виду діяльності	з них суб'єкт и мікропідприємства, одиниць	у % до загального показника суб'єктів гоподарювання відповідного виду діяльності
2013	5027	4	0,1	270	5,4	4753	94,5	4087	81,3
2014	5364	3	0,1	227	4,2	5134	95,7	4633	86,4
2015	5382	4	0,1	218	4,0	5160	95,9	4771	88,6
2016	5153	2	0,1	213	4,1	4938	95,8	4537	88,0
2017	5060	1	0,0	213	4,2	4846	95,8	4414	87,2
2018	5302	2	0,0	239	4,5	5061	95,5	4555	85,9
2019	5552	2	0,0	244	4,4	5306	95,6	4807	86,6
2020	5442	1	0,0	241	4,4	5200	95,6	4757	87,4
2021	5286	2	0,0	237	4,5	5047	95,5	4638	87,7
2022	4633	3	0,1	204	4,4	4426	95,5	4100	88,5

зупилила свою роботу. Особливо це стосується підприємств Сходу і частково Півдня. В бесіді з кореспондентом AgroPortal віцепрезидент «Всеукраїнської асоціації пекарів» Юрій Дученко підтвердив, що «близько 20% підприємств хлібопекарської галузі сьогодні зруйновані або не повернулися до виробництва з початку війни. Але в Україні є мережа потужних хлібо заводів, розрахованих на виробництво масових хлібів зі значним резервом потужностей. Вони дозволяли нагодувати 50 млн людей. Зараз в Україні значно менша кількість населення. До того ж ми констатували, що з початку війни споживання хліба знизилося на 15%. Це пояснюється міграційною складовою та зниженням купівельної спроможності населення. Через інфляцію та подорожчання продуктів харчування люди не можуть дозволити собі купувати звичний набір продуктів. Ми бачимо зараз тенденцію переходу на купівлю половинки української хлібини, а не цілої, як це було раніше» [17,18].

Починаючи з 2024 р., намітилася тенденція росту і активізації діяльності малих підприємств. У великих містах в супермаркетах випікають крафтовий хліб за специфічними рецептами, який користується певним попитом з боку споживачів з достатньо високим рівнем доходів. Але біля 90 % випуску припадає на великі і середні підприємства, які забезпечують населення і воїнів свіжим хлібом.

З 2024 р. постачання хліба та хлібобулочних виробів для Збройних сил України відбуватиметься напряму від виробника до військової частини. Державний оператор тилу вже уклав договори з постачальниками – вітчизняними виробниками [19]. З 21 постачальника було обрано 8 підприємств – виробників, з якими укладено договори на суму 458 млн грн. Законтрактовані компанії – це українські виробники, які давно працюють на хлібопекарському ринку мають досвід постачання великих партій продукції, у т.ч. потужним торговельним мережам. Хліб та хлібобулочні вироби власного виробництва для Збройних сил України постачатимуть такі відомі підприємства хлібопекарської галузі:

ТОВ “Золотий коровай” (Торгова марка (ТМ) “Хліб Житомира),
ТДВ “Запорізький хлібозавод №3” (ТМ “Хлібодар”),
ТОВ “Батьківський хліб” (ТМ “Світ хліба”),
ТОВ “Чернівецький хлібокомбінат” (ТМ “Перший хліб”),
ТОВ “Черкасихліб” (ТМ “Формула смаку”),
ПрАТ “Концерн Хлібпром” (ТМ “Вінницяхліб”, “Bandinelli”, “ТМ 2go”,
“GRILL&BAKERY”, “Люблянна”, “Джуні”, “Agrola”),
ПрАТ “Теремно Хліб” (ТМ “Теремно Хліб”),
ТДВ “Запорізький хлібозавод №5” (ТМ “Хлібодар”).

Постачання хліба і хлібобулочних виробів здійснюватиметься від виробника – до військової частини

На жаль, ПрАТ «Київхліб» в цьому переліку відсутній, хоча у Києві це підприємство займає лідируючі позиції.

Асортимент продукції великих підприємств налічує кілька сот найменувань, і вони його постійно оновлюють. Традиційно найбільша частка припадає на хліб пшеничний, а також хліб пшенично-житній і житньо-пшеничний. Але в останні роки відмічається підвищення попиту з боку населення на нетрадиційні види продукції, не з пшеничного борошна, з введенням природних домішок і т.п. Рецептури таких видів розробляють дослідники ВНЗ, лабораторій самих підприємств. Серед ВНЗ лідерами є Київський національний університет харчових технологій (НУХТ), Одеський національний технологічний університет (ОНТУ) [20–23]. Випуск так званих інших видів хліба збільшився за останні 5 років у 2,3 р. У 2021 р., як і раніше, на першому місці було споживання хліба пшеничного, рисунок 2.2.

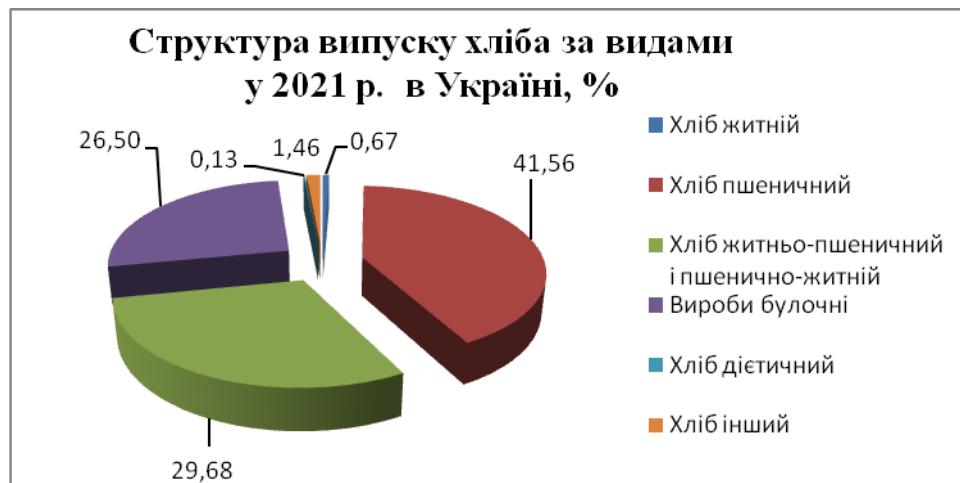


Рис. 2.2. Структура випуску хліба за видами у 2021 р. в Україні, %

Ціни на ці види хліба перевищують на 15...20 % ціни звичайних сортів.

На рисунку 2.3 показана динаміка індексів цін виробників хліба у січні до січня минулого року, %, за період 2017 – 2022 рр. [24]. Значний ріст цін спостерігався у 2018, 2019 і особливо у 2022 р.

Відповідно зростали ціни на готову продукцію [25]. На жаль, в останні роки ціни на хліб продовжують зростати, таблиця 2.2, хоча Уряд країни намагається стримувати їх ріст. Зростання цін зумовлено ростом тарифів на енергоносії, заробітної плати.

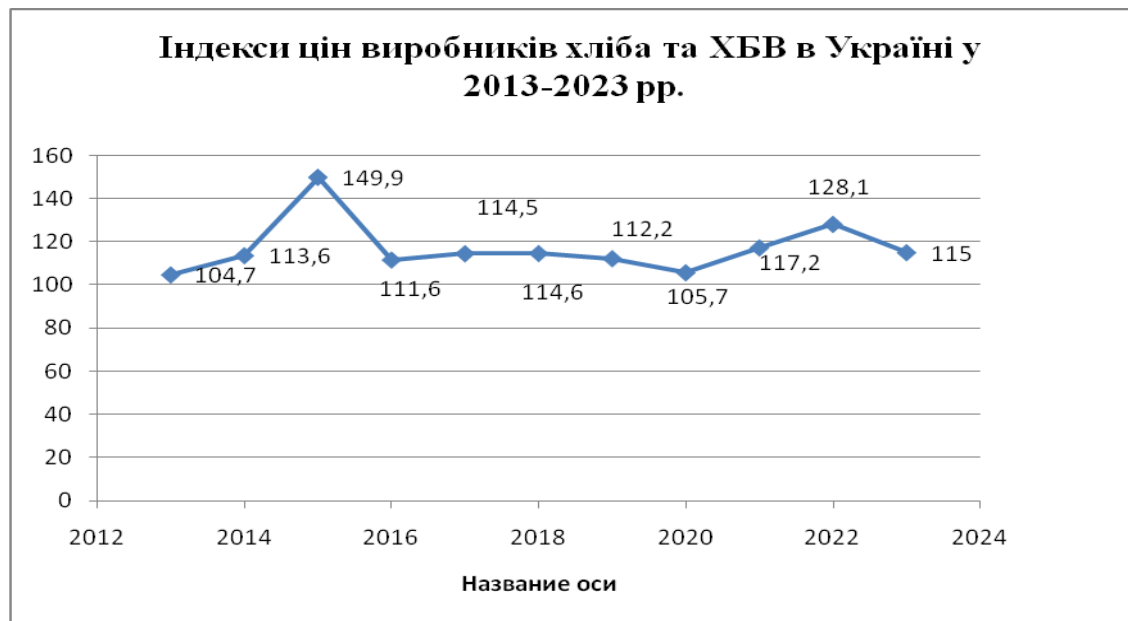


Рис. 2.3. Індекси цін виробників хліба і ХБВ в Україні у 2013– 2023 рр.

Таблиця 2.2

**Зміна цін на хліб по Україні на споживчому ринку
за 2021–2023 рр., грн/кг, (%)**

Вид продукції	грудень 2021 р	грудень 2022 р	грудень 2023 р	приріст ціни, 2023/2022 %	приріст ціни, 2023/2021 %
Хліб пшеничний з борошна вищого гатунку	33,08	40,94	43,43	6,08	31,3
Хліб пшеничний з борошна першого гатунку	26,29	33,23	36,02	8,40	37,0
Хліб житній, житньо-пшеничний	27,46	35,11	36,80	4,81	34,0
Батон 500 г	17,88	21,48	22,96	6,89	28,4

На споживчому ринку у 2023 р. порівняно з 2022 р. ціни зросли в діапазоні 4,81 – 8,40 %, а порівняно з 2021 р – більш ніж на третину. Згідно зі статистикою, за липень 2023 р. середні ціни на найбільш популярні хлібобулочні вироби склали: хліб пшеничний з борошна вищого гатунку – 41,9 грн (в Києві – 62,6 грн); хліб житній, житньо-пшеничний – 36 грн (41,1 грн); батон (500 г) – 22,4 грн (22,7 грн).

Хоча випуск продукції у 2022 р. знизився, сумарні витрати становили 27065521,8 тис.грн, тоді як у 2021 р. 26125825 тис.грн, тобто на 3,6 % вище,

в т. ч матеріальні витрати зросли на 11,78 % [26]. Витрати на оплату праці знизилися, тому що зменшилася кількість підприємств і відповідно чисельність працюючих, рисунок 2.5.



Рис. 2.4. Динаміка витрат на виробництво хліба і ХБВ за структурою, %

Продукція хлібопекарської галузі практично на 100,0 % задовольняє попит населення країни, тому експортно-імпортні операції незначні.

Підприємства галузі забезпечені сировиною вітчизняного виробництва. Борошномельні заводи випускають продукцію, достатню не тільки для внутрішнього споживання, а й активно експортують борошно, висівки до інших країн. Внутрішній ринок потребує 18 млн т зерна при заготівлі 35 і більше млн. т. Ціни на борошно залежать від цін на зерно, які змінюються в достатньо широких границях. Під кінець маркетингового року вони, як правило, зростають.

Певні проблеми у борошномельних заводів зумовлені тим, що вони не мають пілг стосовно енергоносіїв. Крім того, вони залежать від зернової сировини. Через катастрофічні наслідки війни, за оцінками експертів, у 2022 році втрачено понад 32 млн тонн врожаю або 37,4% відносно 2021 року. Це мало суттєвий вплив на галузь та економіку країни загалом. Окупація частини

територій і бої призвели до того, що врожаї в Луганській, Донецькій та Запорізькій областях знизилися на 75 – 80%. Херсонщина перебувала під окупацією більшу частину минулого року, тому вона не приймала участі у економічному житті країни. Восени звільнили Харківщину, яка втратила від 40 до 50%, врожаю. Майже на аналогічному рівні втрати зафіксовані у Вінницькій, Одеській та Миколаївській областях. Прогноз на заготівлю зерна у 2023/2024 МР зменшений більш ніж на 20 %. Це призведе до росту цін на борошно і хліб [27].

2.2. Характеристика ПрАТ «Київхліб» та тенденції його розвитку

Приватне акціонерне товариство «Київхліб» засновано відповідно до наказу Фонду державного майна України від 19.06.1996 р. №47-АТ шляхом перетворення державного підприємства "Київхлібпром" у відкрите акціонерне товариство [28,29].

Між тим, славетна історія об'єднання київських хлібопекарських підприємств налічує вже більше 80 років. З 1930 року, зі створенням київського тресту «Головхліб» в Києві, було побудовано 12 хлібокомбінатів.

На основі рішення чергових зборів акціонерів (протокол від 27.04. 2013 р., №22) до ПрАТ «Київхліб» в якості виробничих цехів були прийняті дочірні підприємства: «Хлібокомбінат №2», «Дослідний хлібозавод» «Булочно-кондитерський комбінат» та «Хлібінжиніринг», «Київхлібпостач», «Хлібокомбінат №10», «Хлібокомбінат №11», «Хлібокомбінат №12».

Товариство «Київхліб» до 2022 р. було лідером хлібопекарного ринку України. До складу компанії входило 6 виробничих майданчиків у столиці, а також 5 в Київській області, – в містах Бровари, Макаров, Сквиря, Біла Церква і Фастів. Частка ринку підприємства становила біля 14 %, а по м. Київ, Київській області – до 70 %.

На власних виробничих потужностях випускалося до 400 т хлібобулочних і 10 т кондитерських виробів на добу, асортимент продукції налічував близько 250 найменувань. Об'єднання випускало хлібобулочну і кондитерську

продукцію під торговими марками: ТМ «Київхліб», ТМ «БКК», ТМ "БКК-преміум", ТМ «Марсель».

Але з 2022 р. підприємство різко скоротило випуск продукції, провело реструктуризацію з метою оптимізації витрат. За рішенням власника, 27.11.2022 р. робота хлібозаводу у м. Фастів була зупинена. На черзі закриття заводу у м. Сквирі. Але місцеві органи управління цих міст вважають, що таке рішення в період воєнного стану є неправомірним і недоцільним.

За звітний період розмір статутного капіталу Товариством не змінювався. Станом на 31.12.2021 р. він складав 39 621 103,00 грн.

Підприємство постійно відслідковувало зміни у споживанні хлібної продукції, розширювало асортимент, проводило роботу по знаженню витрат тощо. Але у 2019 р. ситуація ускладнилася ковідною пандемією, а з 2022 р. – війною.

В умовах зростання цін на продовольче зерно та борошно, а також на цукор, сіль, дріжджі, транспортні перевезення, газ, електроенергію ПрАТ «Київхліб» намагалося зменшувати ризики шляхом концентрації зусиль на продажі високорентабельної якісної продукції і продукції тривалого зберігання; збільшення частки нерегульованих сортів хліба в структурі продажів; виведення на ринок нових видів продукції; проведення маркетингових досліджень і постійного моніторингу ринку; просування іміджу компанії в мережі Інтернет, в СМІ. На виконання вимог ЗУ «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» були проведені роботи по внесенню змін до всіх рецептур та приведено у відповідність маркування 135 позицій виробів, 99 позицій виробів переведено під нові штрих-коди.

Компанія «Київхліб» приділяло багато уваги якості продукції та правильності технології її виготовлення, починаючи від закупки сировини до виробництва готової продукції. Тому на кожному майданчику підприємства діє атестована технологічна лабораторія та функціонує система управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001:2009 та ISO:9001.

Зусилля були зосереджені на скороченні витрат, закритті збиткових

підрозділів, оптимізації логістики, введенні енергозберігаючого обладнання та технологій. Виробники постійно оновлювали асортимент та виводили на ринок нові види продукції.

Конкурентами ПрАТ «Київхліб» є великі підприємства, міні-пекарні, а також супермаркети, які збільшують власне виробництво, зокрема здоби. Основні тенденції в роботі підприємства:

- скорочення витрат, закриття збиткових підрозділів, оптимізація логістики, введення енергозберігаючого обладнання та технологій;
- постійне оновлення асортименту;
- перегляд цін;
- технічне переоснащення виробництва;
- проведення рекламних кампаній;
- інші.

На жаль, у 2020 р. і 2021 р. підприємство отримало збитки в розмірі 35109 тис. грн і 39453 тис. грн – відповідно, тобто звітні дані за 2021 р. змінилися в негативну сторону. Причин тут багато. Перш за все це висока конкуренція, зниження купівельної спроможності населення, значне підвищення вартості борошна, інших видів сировини, ріст тарифів на газ, енергоносії. У 2022 р. ситуація ще більш погіршилася із-за війни.

Якщо західний регіон України практично не постраждав від воєнних дій, то київське підприємство зазнало певних втрат. У 2022 р. на підприємстві мали місце перебої з постачання електроенергії. Підключення генераторів не забезпечувало в повній мірі технологічний процес. Зниження випуску продукції поступово призводило до втрат виручки. 10.01.2023 р. підприємство змінило назву на ПрАТ «Українські хлібні традиції», а 16.11.2023 р. Київський Господарський суд визнав підприємство банкрутом.

2.3. Аналіз внутрішнього середовища ПрАТ «Київхліб»

2.3.1. Аналіз показників ефективності виробництва підприємства

Аналіз зміни основних показників ефективності виробництва ПрАТ

«Київхліб» виконаємо на основі звітних даних підприємства у 2020, 2021, 2022 році [30] і рекомендацій [31], [32].

Для аналізу використання виробничої потужності складемо таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Використання виробничої потужності підприємства

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Середньорічна виробнича потужність, т	112000	90000	42000	80,36	37,50	46,67
2. Фактично вироблено продукції, т	51200	29400	4810	57,42	9,39	16,36
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,4571	0,3267	0,1145			

Підприємство володіло достатньо великими виробничими потужностями, які в у 2021 р. порівняно з минулим роком зменшилися на 22000 т, або на 19,64 %. У 2022 р. зниження відносно 2020 р. становило вже 62,5 % , що свідчить про втрату виробничого потенціалу підприємства. Відповідно рівень використання потужності теж знижувався, особливо у 2022 р.

Для аналізу обсягу випуску продукції в натуральному й вартісному вираженні складемо таблицю 2.4. Для переходу до порівняних цін врахуємо індекс росту цін 1,172 виробників хліба і ХБВ у 2021 р. відносно 2020 р. і 1,281 у 2022 р. відносно 2021 р. [24].

Таблиця 2.4

Виробництво продукції в натуральному й вартісному виразі

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ), тис.грн						
у діючих цінах	1085273	856017	198083	78,88	18,25	23,14
у порівняних цінах	1085273	730390	154631,5	67,30	14,25	21,17
2. Фактично вироблено продукції, т	51200	29400	4810	57,42	9,39	16,36
3. Середня ціна виробленої продукції у порівняних цінах, тис.грн/т	21,1967	24,8432	32,1479	117,17	151,65	129,43

У 2021 році в порівнянні з минулим роком значно зменшився обсяг виробництва промислової продукції у діючих оптових цінах підприємства – на 229256 тис. грн, або на 21,12 %. Обсяг продукції в натуральному вираженні знизився на 21800 т, або на 42,58 %. У 2022 р. падіння було ще більшим. Це свідчить про зниження активності діяльності підприємства на ринку, що негативно характеризує виробничу діяльність підприємства, наближення його до кризи. Зменшення вартості продукції супроводжувалося ростом середньої ціни, розрахованої по обсягу виробленої продукції у порівняних цінах.

Для визначення впливу середніх цін на продукцію та обсягу виробленої продукції в натуральному виразі на зміну об'єму виробленої продукції в порівняних цінах складемо таблицю 2.5. Аналіз є сенс проводити тільки за 2021 р. відносно 2020 р. Вплив зміни фактичного обсягу виробленої продукції в натуральному виразі на зміну обсягу виробленої продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta \text{ВП (ОВ)} = (29400 - 51200) * 21,1967 = - 462088,06 \text{ тис.грн}$$

Вплив зміни середньої оптової ціни на зміну обсягу виробленої продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta \text{ВП (Ц)} = (24,8432 - 21,1967) * 29400 = 107207,1 \text{ тис. грн}$$

Таблиця 2.5

Вплив факторів на зміну випуску продукції у порівняних цінах

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення		
			Разом	У тому числі за рахунок	
				ОП	Ц
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ), тис. грн	1085273	730390	-354883	- 462088,06	107207,1
2. Фактично вироблено продукції, т	51200	29400	- 21800	- 462088,06	
3. Середня оптова ціна, тис грн/т	21,1967	24,8432	3,6465		107207,1

Загальний вплив чинників на зміну об'єму виробленої продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta \text{ВП} = -462088,06 + 107207,1 = -354888,96 \text{ тис. грн}$$

Отже, вплив факторів за знаком був протилежний. Найбільш суттєво на зниження обсягу виробленої продукції у порівняних цінах мав спад виробництва на 29400 т.

Для аналізу реалізації продукції складемо таблицю 2.6. У 2020 р. відхилення обсягу реалізованої продукції від обсягу виробленої продукції становило 1540 тис. грн, у 2021 р. рівень перехідних запасів готової продукції знизився до 1292 тис. грн, а 2022 р. запас вже дорівнював 0. Можна стаерджувати, що кожного року підприємство практично повністю реалізовувало продукцію.

Таблиця 2.6

Обсяги виробленої і реалізованої продукції

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1085273	856017	198083	78,88	18,25	23,14
2. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1086813	857309	198083	78,88	18,23	23,11
3. Відхилення обсягу реалізації від обсягу виробництва, тис. грн	1540,0	1292,0	0	83,90	0,0	0,0

Для аналізу ефективності використання основних засобів складемо таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

Показники ефективності використання основних засобів

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1085273	730390	154631,5	67,30	14,25	21,17
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн	227457,5	134961,5	15716	59,33	6,91	11,64
3. Фондовіддача, грн/грн	4,771	5,412	9,839	113,44	2,06 р.	1,82 р.
4. Фондоємність, грн/грн	0,210	0,185	0,102	88,09	48,57	55,14

Як видно з таблиці, у 2021 році порівняно з минулим роком ефективність використання основних фондів основного виду діяльності покращилася: на кожну гривню вартості основних засобів випуск продукції збільшився на 0,6405 грн. Відповідно фондоємність продукції зменшилася на 0,0025 грн в розрахунку на одну гривню вартості продукції. Дані за 2022 р. свідчать, про суттєве зниження підприємством обладнання основного виду діяльності.

Методом факторного аналізу розрахуємо вплив зміни середньорічної вартості основних фондів основного виду діяльності та фондівіддачі на зміну обсягу виробленої продукції в порівняних цінах у 2021 р., таблиця 2.8.

Вплив зміни середньорічної вартості основних засобів основного виду діяльності на зміну обсягу виробленої продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta \text{ВП (ОЗ)} = (134961,5 - 227457,5) * 4,7713 = -441326,16 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни фондівіддачі на зміну об'єму виробленої продукції в порівняних цінах складає:

$$\Delta \text{ВП (ФВ)} = (5,4118 - 4,7713) * 134961,5 = 86442,84 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 2.8

Вплив зміни фондівіддачі й вартості основних засобів на зміну обсягу виробництва продукції в порівняних цінах

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення		
			разом	У т.ч. за рахунок	
				ОЗ	ФВ
1. Обсяг виробленої продукції в порівняних цінах (без ПДВ), тис. грн.	1085273	730390	-354883	-441326,16	86442,84
2. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн.	227457,5	134961,5	-92496	-441326,16	
3. Фондовіддача грн/грн	4,7713	5,4118	0,6405		86442,84

Отже, у 2021 р. в порівнянні з 2020 р. середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності зменшилася на 92496 тис. грн, і саме цей фактор (екстенсивний) відіграв найбільшу роль у падінні вартості виробленої продукції в порівняних цінах.

Для оцінки динаміки продуктивності і оплати праці складемо таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Оцінка виробітку і заробітної плати 1 працюючого

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1085273	730390	154631,5	67,30	14,25	21,17
2. Річний фонд заробітної плати, тис. грн	221128	124114	10460	56,13	4,73	8,43
3. Середньорічна чисельність працюючих, ос.	1233	630	37	51,09	3,00	5,87
4. Виробіток на 1 працюючого, тис.грн	880,2	1159,3	4179,2	131,71	4,75 р.	3,6 р.
5. Середньорічна заробітна плата 1 працюючого, тис.грн	179,34	197,00	282,7	109,85	1,57 р.	1,44 р.

У 2021 р. порівняно з 2020 р. чисельність працюючих скоротилася вдвічі, а у 2022 р. – у більше, ніж у 30 р., тобто у 2022 р. підприємство практично йшло до дефолту. Тому у 2021 р. виробіток на 1 працюючого зріс на 31,71 %, заробітна плата зросла на 9,85 %. Порівняння з 2022 р. не має сенсу, тому що підприємство вже не працювало в нормальному режимі.

Для оцінки оборотності оборотних засобів складемо таблицю 2.10.

Таблиця 2.10

Оцінка коефіцієнта оборотності оборотних коштів

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Обсяг реалізованої промислової продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1086813	857309	198083	78,88	18,23	23,11
2. Середньорічна вартість оборотних коштів, тис.грн	339199	277544	298068	81,82	87,87	107,39
3. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,204	3,089	0,664	96,41	20,72	21,50

З таблиці слідує, що коефіцієнт оборотності оборотних засобів в динаміці знижувався, що свідчить про поступове зниження активності підприємства на ринку хлібної продукції.

Аналіз собівартості продукції й витрат на виробництво проведемо методом порівняння фактичної питомої ваги кожного елемента витрат на виробництво з питомою вагою в попередньому році. Для цього складемо аналітичну таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Структура витрат на виробництво

Елемент витрат	Абсолютне значення, тис. грн		Структура, %		Відхилення	
	2020 рік	2021 рік	2020 рік	2021 рік	Абс. значення	Структури
1. Матеріальні витрати	457324	206336	47,78	41,25	-250988	-6,53
2. Витрати на оплату праці	221028	124114	23,09	24,81	-96914	1,72
3. Відрахування на соціальні заходи	48641	26950	5,08	5,39	-21691	0,31
4. Амортизація	38107	18478	3,98	3,69	-19629	-0,29
5. Інші операційні витрати	191994	124389	20,06	24,86	-67605	4,80
Разом	957094	500267	100,0	100,0	-456827	0,0

Як видно з таблиці, на першому місці по витратах стоять матеріальні витрати: їх питома вага у 2020 р. склала 47,78 %, а у 2021 р. знизилася до 41,25 %. В абсолютному виразі матеріальні витрати знизилися на 250988 тис.грн тому, що знизився обсяг випуску продукції. Витрати на оплату праці зменшилися на 96914 тис. грн, тому що чисельність персоналу зменшилася на 363 ос., відповідно зменшилися на 21691 тис.грн відрахування на соціальні заходи. Амортизаційні відрахування у 2021 р. в порівнянні з минулим роком зменшилися на 19629 тис.грн. Стаття «інші операційні витрати» зменшилася на 67605 тис. грн. Структура витрат підприємства не зовсім стабільна. У 2021 році зменшилася питома вага матеріальних витрат на 6,53 %, що обумовлено зниженням обсягів випуску продукції, але на 1,72 % зросли витрати на оплату праці, що обумовлено ростом мінімальної оплати праці. Також має місце збільшення інших операційних витрат на 4,80 %. Загальна сума витрат на виробництво зменшилася на 456827 тис. грн, що в цілому відповідає зміні обсягу виробленої продукції.

Для оцінки витрат на 1 грн. продукції складемо таблицю 2.12. З таблиці випливає, що у 2021 р. обсяг виробленої продукції в діючих цінах впав на

229256 тис.грн, а операційні витрати зменшилися на 456827 тис.грн, причому темпи спаду операційних витрат випереджали темпи зменшення обсягів виробленої продукції у діючих цінах. Внаслідок цього витрати на 1 грн виробленої продукції суттєво знизилися – на 0,2975 грн/грн, або на 33,73 %, що позитивно характеризує роботу підприємства по управлінню витратами.

Таблиця 2.12

Оцінка витрат на 1 грн виробленої продукції

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	%		
				2021/ 2020	2022/ 2020	2022/ 2021
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1085266	856017	198083	78,88	18,25	23,14
2. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн	957094	500267	88017	52,27	9,20	17,59
3. Витрати на 1 грн виробленої продукції, грн/грн	0,8819	0,5844	0,4434	66,27	50,28	75,87

2.3.2. Аналіз фінансового стану підприємства

Для аналізу рівня й динаміки фінансових результатів підприємства складено таблицю 2.13

Чистий збиток підприємства у 2020 р. становив 35109 тис. грн, а у 2021 році він зріс до 39463 тис.грн, тобто підприємство спрацювало неефективно. Це відбулося перш за все за рахунок зниження чистого доходу на 21,12 %. І хоча собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут зменшилися, витрати інші суттєво зросли, також зросли втрати від участі у капіталі. Як підсумок, збитки у 2021 р. зросли на 4354 тис.грн.

Таблиця 2.13

Фінансові результати підприємства, тис. грн

Найменування статті	Абсолютне значення		Відхилення	
	2020 рік	2021 рік	абс	відн
Чистий дохід від реалізації продукції	1086813	857309	-229504	-21,12
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(911669)	(760 495)	-151204	-16,58

Валовий прибуток	175144	96814	-78330	-44,72
Інші операційні доходи	93159	329905	236746	254,13
Адміністративні витрати	(86667)	(71233)	-15434	-17,81
Витрати на збут	(74011)	(11757)	-62254	-84,11
Інші операційні витрати	(138430)	(339586)	201156	145,31
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток		4143	4143	
Фінансові результати від операційної діяльності: збиток	(30835)		-30835	-100
Дохід від участі в капіталі	133	81	-52	-39,10
Інші фінансові доходи	15	0	-15	-100
Інші доходи	23338	0	-23338	-100
Фінансові витрати	(19921)	(8152)	-11769	59,08
Втрати від участі в капіталі	(32)	(14559)	14527	454 p.
Інші витрати	(15668)	(20976)	5308	33,88
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток				
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	(42970)	(39463)	-3507	-8,16
Витрати (дохід) з податку на прибуток	7861	0	7861	100
Чистий фінансовий результат: прибуток				
Чистий фінансовий результат: збиток	(35109)	(39463)	-4354	-12,40
	2021 рік	2022 рік		
Чистий дохід від реалізації продукції	857309	198083	-715901	-83,50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(760 495)	(157193)	-603302	-79,33
Валовий прибуток	96814	40890	-55924	-57,76
Інші операційні доходи	329905	141408	-188497	-57,14
Адміністративні витрати	(71233)	(17249)	53984	-75,79
Витрати на збут	(11757)	(195)	11562	-98,34
Інші операційні витрати	(339586)	(87859)	251727	-74,13
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	4143	76995	72852	17,58 p.
Фінансові результати від операційної діяльності: збиток				
Дохід від участі в капіталі	81		-81	-100,00
Інші фінансові доходи	0		0	
Інші доходи	0	117720	117720	
Фінансові витрати	(8152)	(16)	8136	-99,80
Втрати від участі в капіталі	(14559)	(8)	14551	-99,95
Інші витрати	(20976)	(110263)	-89287	425,66
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		84428	84428	
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	(39463)	(39463)		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0	-2432	-2432	
Чистий фінансовий результат: прибуток/(збиток)	(39463)	81996	121459	-307,78
Чистий фінансовий результат: збиток	(39463)	(47324)	-7857	

Аналіз даних таблиці 2.13 свідчить про поступове зниження фінансових результатів діяльності підприємства: чистий дохід від реалізації продукції поступово знижувався, особливо у 2022 р. Знижувалися собівартість реалізованої продукції, витрати на збут, адміністративні виплати. У 2022 р. за рахунок різкого зниження цих витрат, а також продажу частини обладнання підприємство отримало позитивний приріст фінансового результату від операційної діяльності. Практично у 2022 р. підприємство значно скоротило свою роботу по випуску продукції, хоча сальдо по прибуткам було позитивним.

Для аналізу показників рентабельності складемо таблицю 2.14, де указані необхідні для розрахунків показники. З таблиці слідує, що і у 2020 р, і у 2021 р. практично всі показники рентабельності від'ємні, що обумовлено чистим збитком, який було отримано у ці роки, причому у 2021 р. більшість з цих показників рентабельності погіршилася. Тільки рентабельність продукції у 2021 р. позитивна, тому що був отриманий позитивний фінансовий результат від операційної діяльності (4143 тис.грн). Аналізувати показники рентабельності за 2022 рік немає сенсу, тому що підприємство практично не працювало в характерному для себе режимі, чисельність працюючих була скорочена до 37 ос.

Для оцінки фінансової стійкості підприємства у періоді 2020 – 2021 рр. складемо таблицю 2.15.

Таблиця 2.14

Показники рентабельності, %

Показник	2020 рік	2021 рік	Абсолют. відхилен.
Капітал підприємства середньорічний, тис. грн (Баланс)	703107,5	557042	-146065,5
Власний капітал підприємства середньорічний, тис. грн.	157273,5	119987,5	-37286
Повна собівартість середньорічна, тис.грн	1210807	1183071	-27736
Середньорічна вартість основних засобів (залишкова), тис.грн	227457,5	134961,5	-92496
Середньорічна вартість оборотних коштів, тис.грн	339199	277544	-61665

Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	1086813	857309	-229504
Валовий прибуток, тис.грн	175114	96814	-78300
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис.грн	-30835	4143	34978
Прибуток/збиток до оподаткування	-42970	-39463	3507
Чистий прибуток/збиток, тис.грн	-35109	-39463	- 4354
Рентабельність капіталу, %	-4,99	-7,08	-2,09
Рентабельність власного капіталу, %	-22,32	-32,89	-10,57
Рентабельність продажів, %	-3,23	-4,60	-1,37
Рентабельність виробництва, %	30,90	23,47	-7,43
Рентабельність продукції, %	-3,55	-3,34	0,21

Таблиця 2.15

Оцінка фінансової стійкості

Показник	Сума, тис. грн		Сума, тис. грн
	2020 р.		2021 р.
	На початок року	На кінець року	На кінець року
1. Власний капітал	174 828,00	139 719,00	100 256,00
2. Необоротні активи	359 930,00	367 887,00	191 109,00
3. Наявність власних оборотних коштів	-185102,00	-228168	-90853
4. Довгострокові кредити банків	118 718,00	23 506,00	4 869,00
5. Короткострокові кредити банків	0,00	144 401,00	0,00
6. Загальна величина джерел формування запасів	-66384,00	-60261,00	-85984
7. Запаси	107 641,00	113 930,00	17 384,00
8. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для покриття запасів	-77461,00	-114238	-73469
9. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів для покриття запасів	-174025	-318592	-103368
10. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини джерел формування запасів	-41257	-53669	-68600
11. Тип фінансової стійкості	0,0,0	0,0,0	0,0,0
	Кризовий фін.стан	Кризовий фін.стан	Кризовий фін.стан

З початку 2020 р. підприємство перебуває у кризовому стані, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають його боргові зобов'язання. У 2021 р. ситуація ще більше погіршалася, ще більше зросла нестача джерел формування запасів.

Оцінимо фінансовий стан ПрАТ «Київхліб» за моделлю Е.Альтмана (1.26), яка була описана у Р.1. Розрахунки значень факторів моделі за даними 2020, 2021 і 2022 років наведені в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Розрахунки значень факторів для моделі Е.Альтмана

Показник	Формула розрахунку	2020 р. на початок року	2020 р. на кінець року	2021 р. на кінець року	2022 р. на кінець року
X ₁ – частка оборотних засобів у активах	Оборотні активи/Баланс	385971/745901= =0,517	292427/660314 =0,443	262661/453770 = 0,579	333474/333474 =1
X ₂ – рентабельність активів	Чистий прибуток/ Баланс	10671/745901= =0,014	-35109/660314= = -0,053	-39463/453770= = - 0,087	34672/333474= 0,104
X ₃ – рентабельність активів за неоподаткованим прибутком	Прибуток до оподаткування /Баланс	13500/745901= =0,018	-42970/660314= = - 0,065	-39463/453770= = - 0,087	44965/333474= 0,135
X ₄ – коеф. відношення власного до боргового капіталу	Власний капітал/Борговий капітал	174828/571073= =0,306	139719/520595 = 0,268	100256/353514 = 0,294	174391/159083 =1,096
X ₅ – віддача всіх активів	Чистий дохід /Баланс	1767501/745901= =2,370	1086813/660314= =1,646	857309/453770 = 1,889	198083/333474 =0,594

Розрахуємо показник Z для ПрАТ «Київхліб» у 2020 і 2021 за моделлю Е.Альтмана (підприємство не представлено на фондових біржах)

$$Z=0,717X_1 + 0,847,4X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5$$

$$Z_{\text{поч}2020}=2,925$$

$$Z_{\text{кін}2020}=1,821$$

$$Z_{\text{кін}2021}=2,074$$

$$Z_{\text{кін}2022}=2,275$$

Порівнюючи отримані значення показника Z із границями, можна ствердувати, що ще у кінці 2020 р. прогноз для підприємства був невтішним – підприємство переходило у «сіру» зону, зону невизначеності, воно було на грані банкрутства.

Для оцінки фінансового стану підприємства за системою показників У.Бівера складемо таблицю 2.17.

Таблиця 2.17

Розрахунки показників системи У. Бівера

Показник	Розрахунок	2020 р. на початок року	2020 р. на кінець року	2021 р. на кінець року
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток+Амортизація) /Борговий капітал	$(-35109 + 38107) / (118718 + 452355) = \mathbf{0,0052}$	$(-35109 + 38107) / (23506 + 497089) = \mathbf{0,0058}$	$(-39463 + 18478) / (4869 + 348645) = \mathbf{- 0,059}$
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи/ Поточні зоб'язання	$385971 / 452355 = \mathbf{0,853}$	$292427 / 497089 = \mathbf{0,588}$	$262661 / 348645 = \mathbf{0,753}$
Економічна рентабельність	Чистий прибуток x 100/Баланс	$-35109 / 745901 = -0,047 = \mathbf{- 4,7 \%}$	$-35109 / 660314 = -0,053 = \mathbf{- 5,3 \%}$	$-39463 / 453770 = -0,087 = \mathbf{-8,7 \%}$
Коефіцієнт покриття активів борговим капіталом	Борговий капітал x100/Баланс	$571073 / 745901 = 0,7656 = \mathbf{76,56 \%}$	$520595 / 660314 = 0,7884 = \mathbf{78,84 \%}$	$353514 / 453770 = 0,7791 = \mathbf{77,91 \%}$
Коефіцієнт покриття активів власними оборотними коштами	(Власний капітал - Необор.активи) /Баланс	$(174828 - 359 930) / 745901 = \mathbf{- 0,248}$	$(139719 - 367887) / 660314 = \mathbf{- 0,346}$	$(100256 - 191109) / 453770 = \mathbf{- 0,200}$

На кінець 2021 р. коефіцієнт У. Бівера становив (– 0,059), тому слід визнати, що ПрАТ «Київхліб» наблизився до підприємств 3-ї групи за шкалою У. Бівера (таблиця 1.9) , тобто практично перебував у стані за 1 рік до банкрутства. Цей висновок можна також зробити на основі всіх інших показників

Отже, обидві моделі підтвердили висновок, що з 2020 р. підприємство було у кризовому стані і наближалось банкрутства. У листопаді 2022 р. було виконано реструктуризацію. Зокрема, були зняті з балансу хлібозаводи у м. Фастів, Сквіра. Як було відмічено, 10.01.2023 р. підприємство змінило назву на ПрАТ «Українські хлібні традиції», а 16.11.2023 р. Київський Господарський суд визнав підприємство банкрутом.

Для комплексного уявлення про показники діяльності ПрАТ «Київхліб» за 2020 і 2021 роки складемо таблицю 2.18.

Таблиця 2.18

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Київхліб» за два роки

Показник	2020 р.	2021р.	Відхилення	
			Абсолютно-	відн. %

			тне	
1. Середньорічна виробнича потужність, т	112000	90000	-22000	-19,64
2. Фактично вироблено продукції, т	51200	29400	-21800	-42,58
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,4571	0,3267	-0,1304	-28,53
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн в діючих оптових цінах підприємства, в порівняних цінах	1085273 1085273	856017 730390	- 229256 - 354883	-21,12 -32,70
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1086813	857309	- 229504	-21,12
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності (з.в), тис. грн	227457,5	134961,5	-92496	-40,66
7. Фондовіддача, грн/грн	4,778	5,412	0,634	13,27
8. Середній залишок оборотних коштів, тис.грн	339199	277544	-61655	-18,1
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,204	3,089	-0,115	-3,59
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	1233	630	-603	-48,90
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/ос.	880,19	1159,35	279,16	31,72
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	179,34	197,00	17,88	9,85
13. Операційні затрати, тис. грн., у т. числі	957094	500267	-456827	-47,73
матеріальні витрати	457324	206336	-250988	-54,88
витрати на оплату праці	221028	124114	-96914	-43,85
відрахування на соціальні заходи	48641	26950	-21691	-44,59
амортизація	38107	18478	-19629	-51,51
інші операційні витрати	191994	124389	-67605	-35,21
14. Затрати на 1 грн. виробленої продукції, грн/грн	0,8819	0,5844	-0,2975	-33,73
15. Матеріалоемність, грн/грн	0,421	0,241	-0,18	-42,75
15. Повна собівартість реалізованої продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), тис. грн	1210807	1183071	-27736	-2,29
16. Прибуток/збиток до оподаткування	-42970	-39463	3507	-8,16
18. Чистий прибуток (збиток), тис.грн	-35109	-39463	-4354	12,40
19. Рентабельність продукції, %	-3,55	-3,34	0,21	
20. Рентабельність продажів, %	-3,23	-4,60	-1,37	

Аналіз показників за 2020–2021 рр. дозволяє зробити наступні висновки:

у 2021 р. суттєво знизився випуск продукції як в натуральному (на 42,88 %) , так і грошовому вимірі (на 21,12 %);

на 40,66 % знизилася вартість (залишкова) основних засобів, що свідчить про різке зниження можливостей обладнання випускати продукцію;

зниження випуску продукції пов'язано і із скороченням на 48,90 % чисельності працюючих, що обумовило підвищення продуктивності праці; але

спад виробництва вже наближав кризи виробництва, втрату частини ринку, зниження рівня конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому;

негативними моментами в роботі підприємства є отримання збутку, причому у 2021 р. він ще більше зріс;

відповідно більшість показників рентабельності були негативними, що свідчить про погіршення фінансового стану підприємства.

Таким чином, найбільш актуальною для підприємства є проблема збільшення обсягів випуску продукції, розширення асортименту.

Висновок до розділу 2

Дослідження вітчизняного ринку хліба і ХБВ за останні роки показав спад виробництва. Чинників цієї ситуації багато. У 2020р. на перше місце вишла COVID- пандемія, а у 2022 р. війна, що призвело до зниження обсягів виробництва, купівельної спроможності населення країни, втрати потужностей тощо.

З початком воєнних дій, ситуація ще більше погіршалася. Біля 20 % населення виїхало за кордон. Відповідно споживання хліба і ХБВ зменшилося.

Проблемою залишається «тіньове» виробництво, що посилює конкуренцію і знижує якість продукції.

Хліб як продукт першої необхідності виробляють сотні підприємств. У 2020 р. їх кількість становила 5442, з них великих 1, середніх 241, 5200 – малих, відповідно у 2021 р. 5286, 2, 237, 5047. Це означає, що в галузі кожного року відбуваються зміни, причому у бік зниження кількості підприємств.

Негативні явища спостерігалися і у ПрАТ «Київхліб», який довгі роки займав лідируючі позиції на Київщині. Але в період COVID- пандемії і особливо з 2022 р. підприємство поступово втрачало свої позиції на ринку хліба. Воно випускало переважно хлібну продукцію з невисоким рівнем її рентабельності. В тому числі до складу ПрАТ «Київхліб» відносилися низько ефективні виробництва у м. Сквіра, Фастів, Макарів, які припинили свою роботу в 2022 р.

У 2022 р. київські підприємства потерпали від нестачі електроенергії, вимушені були підключати генератори, що призводило до росту витрат. Таким чином, підприємства Києва, Київської області, а також областей Сходу і частково Півдня суттєво постраждали від війни.

На київському підприємстві, яке працювало з 1930 р., за останні кілька років відбувся значний спад виробництва, відповідно і ефективність виробництва поступово знижувалася. Додатковою обтяжливою причиною цієї ситуації була відсутність серед власників представників вітчизняного бізнесу. Роками власниками були нерезиденти України, що вплинуло на якість менеджменту.

Аналіз фінансового стану ПрАТ «Київхліб» показав, що вже у 2020 р. підприємство перебувало у кризовому стані. Цей висновок підтвердили розрахунки за моделлю Е. Альтмана, системою показників У. Бівера.

У 2020 р. і 2021 р. підприємство отримало величезні збитки, показники рентабельності щорічно погіршувалися. У 2023 р. підприємство було визнано банкрутом.

В цілому по Україні у 2023 р. продовжувалось зниження показників рентабельності на хлібопекарських підприємствах, бо Уряд знову обмежує ріст

цін на хліб і ХБВ, тоді як собівартість продукції зростає. Хлібопекарські підприємства потребують допомоги з боку Держави. Перш за все потрібно зафіксувати ціни на борошно, енергоносії. Ціни на хліб можна знизити за рахунок зниження ставки ПДВ на основні види хліба.

РОЗДІЛ 3. ПРОЄКТ ЗАХОДУ ТА ЙОГО ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

ПрАТ «КИЇВХЛІБ»

3.1. Комерційний аналіз інвестиційного проєкту

Аналіз діяльності ПрАТ «Київхліб» за 2020 – 2022 рр. показав, що за цей період підприємство втратило свої лідируючі позиції на ринку хліба і ХБВ, в тому числі і в Києві. Навіть у 2023 р. підприємство було визнано банкрутом. Тому необхідно задіювати нові проєкти, завойовувати знову ринки збуту.

В період війни суттєво змінилися умови роботи бізнес-структур, це потребує адаптації підприємств до нової ситуації. Значну конкуренцію ПрАТ «Київхліб» становлять малі підприємства, міні-пекарні. Перевагою в їх роботі є виробництво нових видів, а головне свіжої продукції. Великим підприємствам складно бути гнучким в нових умовах. Міні-пекарні значну частину продукції отримують в замороженому вигляді, з якої потім печуть продукцію, яка залишається свіжою протягом доби, і саме цій продукції споживач віддає перевагу.

Сутність технології швидкого (шокового) заморожування полягає у тому, що готовий на 80-100% продукт піддають швидкому охолодженню за спеціальною схемою зниження температур. При швидкому або шоковому замороженні температура продукту стрімко знижується, а рідина, що міститься у продуктах, перетворюється у дрібні кристали льоду. Таким чином клітинні мембрани продукту не руйнуються, а отже зберігають текстуру, смак та поживну цінність виробу.

Заморожений хліб, який на 80 – 100 % готовий для споживання, потребує лише розморозки і випікання в точці продажу. Попит на свіжий хліб в останні роки збільшується. Виробництво замороженої продукції економічно вигідно для пекарів [33]. Виробнику не потрібні додаткові площі, додатковий персонал і навіть значні витрати на нове обладнання. Окрім того, викори-

стання замороженої продукції дозволяє зменшити кількість залишків товару, адже хлібобулочні вироби є продуктами категорії *fresh* з досить обмеженим терміном придатності.

В роботі пропонується реалізувати проєкт по випуску заморожений хліб за технологією бездріжджового хліба на хмелевих заквасках з борошна пшеничного 1 масою 0,4 кг. Як було відмічено вище, хліб з пшеничного борошна займає 1-е місце у споживачів (більше 41 %). Хмелевий хліб має низку незаперечних переваг: в хлібі відсутні хімічні інгредієнти, в тому числі термофільні дріжджі; хліб має антимікробний, імуностимулюючий і антиалергічний ефект. Завдяки своїми органолептичними властивостями хмелевий хліб сприяє бездоганній роботі кишечника, стимулює активну роботу м'язів шлунково-кишкового тракту. Саме його досить висока щільність і жорсткість сприяють кращому засвоєнню їжі і ефективній роботі травної системи. Даний вид продукції підприємство вже випускає. Пропонується додатково його випускати у замороженому вигляді, для чого слід заключити договори на постачання у великі торгові точки, ресторани. Крім того, можна цю продукцію завозити у Київську область на підприємства, які раніше входили до складу ПрАТ, наприклад у Фастов. На малому підприємстві при незначній кількості працюючих можна виготовляти свіжу хлібну продукцію для мешканців Фастова. Частина продукції можна також експортувати. Враховуючи, що «Всеукраїнська асоціація пекарів» приєдналася до двох найбільших міжнародних асоціацій AIBI (International Association of Plant Bakers, Бельгія) та UIBC (Міжнародна спілка пекарів і кондитерів, Іспанія), про що сповістив у травні 2024 р. президент «Всеукраїнської асоціації пекарів», Юрій Дученко на конференції «Хлібна індустрія 2024» [34], перед ПрАТ «Київхліб» відкриваються великі можливості в реалізації замороженої хлібної продукції.

Для ПрАТ «Київхліб» основним конкурентом у виробництві замороженого хліба і ХБА є компанія «Chanta Mount» [35]. Це підприємство було побудоване у 2018 р., але зазнало втрат від агресії РФ. У жовтні 2023 р. було заявлено про відновлення роботи цього підприємства [36]. Перевагою ПрАТ «Ки-

ївхліб» є популярність його торгової марки у м. Києві і області. Крім того, підприємство компанія «Київхліб» приділяє багато уваги якості продукції та правильності технології її виготовлення, починаючи від закупки сировини до виробництва готової продукції. На кожному майданчику підприємства діє атестована технологічна лабораторія та функціонує система управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001:2009 та ISO:9001.

Отже, оцінимо потенційний попит на заморожену хлібну продукцію для ПрАТ «Київхліб». Так як порівняння показників діяльності підприємства до і після впровадження заходу буде проведено відносно 2021 р., вихідну інформацію сформуємо на початок 2022 р.

Оцінимо потенційний попит на нову продукцію в Київському регіоні. Середня чисельність населення у січні 2022 р. Київської області і м. Києві становила 1789531 та 2910195 ос. відповідно [37]. Якщо припустити, що приблизно 1 % дорослого населення потенційно будуть споживачами нового виду хліба і добова потреба буде на рівні 140 г, то ємність ринку становить по Київському регіону $4699726 * 0,01 * 0,14 * 0,8 = 5263,7$ кг $= 5,26$ т/добу, а за рік 1735,8 т. Враховуючи наявність конкурентів, прийmemo добовий випуск продукції на ПрАТ «Київхліб» 3 т/добу. Відповідно річний обсяг випуску буде 990 т, а з врахуванням коефіцієнта використання основного обладнання 0,4 випуск становитиме 1,2 т/добу і 396 т/рік. Виробництво замороженої продукції планується в основному на діючому обладнанні, а також на новому, яке необхідне для заморозки. Норми витрат електроенергії на 1 т хліба 820 кВт; води 43,6 л. Чисельність додаткового персоналу 5 ос., робота планується в одну зміну. Додаткових складських приміщень не потрібно, тому що продукцію будуть вивозити транспортом підприємства в день виготовлення. Вихідні дані проекту представимо у таблиці 3.1.

Планується випуск хліба хмелевого з пшеничного борошна 1 г. за ціною 50 грн/кг масою 0,4 кг, тому оптова ціна одиниці продукції становитиме $50 * 0,4 = 20$ грн, в пункті розморозки $20 * 1,2 = 24$ грн з врахування м ПДВ.

Таблиця 3.1

Вихідні дані проєкту

Найменування продукції	Виробництво, т/добу	Коефіцієнт використання основного обладнання	Кількість змін на рік	Річний обсяг випуску, т	Запланована оптова ціна, грн/кг	Річний обсяг випуску продукції, тис грн	Кількість працівників на лінії/зм.	Оптова ціна одиниці продукції (400 г)
Хліб заморожений хмелевий з борошна пшеничного 1 га-тунку	1,2	0,40	330	396	50	19800	5	20

Оцінимо економічну ефективність запропонованого заходу.

3.2 Розрахунок розміру інвестицій в проєкт

Розрахунки виконаємо за рекомендаціями [38], [39].

Враховуючи резерв потужності на підприємстві і можливість використовувати діюче обладнання для виробництва замороженого хліба, додатково підприємству необхідно придбати морозильну камеру і пакувальну машину.

Інвестиції в проєкт будуть складатися з вартості додаткового обладнання, додаткових оборотних коштів.

Нове обладнання планується встановити на вільному місці в цеху.

Суму капітальних вкладень КВО у придбання і встановлення обладнання зі зміною обсягу виробництва визначимо за формулою:

$$\text{КВО} = \text{НовНеоб.А.} (\text{НовНемат.А.}) + \text{Залишкова}_{\text{ст.}} + \text{Д} - \text{Лікв} \quad (3.1)$$

де НовНеоб.А. – вартість придбання нового обладнання (або Нематер. активів), включаючи 10% на монтаж і транспортні витрати;

Залишкова вартість старого обладнання, що демонтують;

Д – вартість демонтажу старого обладнання;

Лікв – ліквідаційна вартість обладнання, що демонтується (може дорівнювати залишковій вартості або складати вартість металобрухту).

У нашому випадку необхідно врахувати тільки першу складову формули (3.1). Розрахуємо суму необхідних коштів для придбання обладнання, таблиця 3.2.

Додатково планується придбати камеру для заморозки SFI2011#AG GGM Gastro (20x GN1/1 - 600 x 400мм) виробництва Німеччини і пакувальну машину.

Таблиця 3.2

Кошторис витрат на придбання обладнання

№ п/п	Найменування обладнання, марка	Кількість одиниць	Ціна за одиницю з ПДВ, тис.грн.	Вартість, тис.грн.
1.	Камера для шокової заморозки	1	720,0	720,0
2.	Пакувальна машина	1	140,0	140,0
	Всього			860,0

Розрахуємо капітальні вкладення у проект, таблиця 3.3.

Таблиця 3.3

Капітальні вкладення на обладнання

Всього витрати на придбання обладнання, тис. грн..	860,0
Монтаж нового обладнання і транспортні витрати (10 %), тис. грн.	86,0
Капітальні вкладення на обладнання, тис. грн.	946,0
В тому числі ПДВ	157,67
Капітальні вкладення на обладнання без ПДВ, тис. грн..	788,33

Так як планується зростання обсягу випуску продукції, то буде мати місце приріст обсягу оборотних коштів $\Delta\text{Об.К}$. У складі інвестиційних вкладень у проект $\Delta\text{Об.К}$ визначають за формулою:

$$\Delta\text{Об.К} = \Delta\text{ТП} / \text{Коб.Об.К} \quad (3.2)$$

де $\Delta\text{ТП}$ – зміна обсягу реалізації від випуску нової продукції на підприємстві в результаті реалізації проекту;

Коб.Об.К – коефіцієнт оборотності оборотних коштів періоду, що передуює періоду, який планується.

У 2021 р. $\text{Коб.Об.К} = 3,089$. $\Delta\text{ТП} = 1,2 * 330 * 50 = 19800$ тис.грн

$$\Delta\text{Об.К} = 19800 / 3,089 = 6409,84 \text{ тис.грн}$$

Таким чином, інвестиції ІК в проект дорівнюють

$$\text{ІК} = 788,33 + 157,67 + 6409,84 = 7355,84 \text{ тис. грн}$$

3.3. Планування джерел для реалізації інвестиційного проекту

Джерелами для реалізації інвестиційних проектів виступають: прибуток, який залишився у розпорядженні підприємства, приріст амортизаційних відрахувань, кредит банку. Враховуючи розмір інвестицій, підприємству доцільно частково залучити позикові кошти – взяти кредит в банку під певний відсоток річних на суму 4000 тис.грн. Останню суму 3355,84 тис. грн пропонується заплатити з нерозподіленого прибутку, який на кінець 2021 р. склав 60635 тис.грн . Прийmemo, що вартість грошей на ринку кредитних послуг для інвестування проекту становить 28 %. Враховуючи, що відсотки за кредитом відносяться на валові витрати і за умови виплати відсотків за 2 роки, отримаємо за 1- й рік $4000 * 0,28 = 1120$ тис.грн, за 2- й рік $2000 * 0,28 = 560$ тис. грн. Всього проценти за кредит будуть дорівнювати 1680 тис.грн.

Прийmemo, що вартість власних грошей для інвестування проекту становить 18 %. Тоді середньозважена вартість грошей становитиме

$$(4000 * 0,28 + 3355,84 * 0,18) / 7355,84 = 0,2344, \text{ або } 23,44 \%$$

3.4. Планування поточних витрат

Для оцінки зміни поточних витрат складемо таблиці 3.4 –3.6.

В таблицю 3.4 зведено витрати на сировину, оплату праці, енергоносії тощо, значення яких розраховані у таблицях 3.5 –3.6.

Таблиця 3.4

Калькуляція собівартості 1 т і запланованого річного обсягу продукції

№	Найменування статей витрат	Витрати на виробництво і реалізацію	
		Хліб пшеничний з борошна 1 г на хмельових заквасках /г.	
		на 1 тонну, тис.грн	на весь обсяг (396 т), тис. грн
1	Сировина		7105,15
2	Тара		20,0
3	Упаковка		990,0
4	Електроенергія		665,68
5	Заробітна плата основна		557,76
6	Заробітна плата додаткова		167,33

7	Відрахування на соціальні заходи ЄСВ		159,52
8	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання		28,38
9	Амортизація		157,67
10	Загальновиробничі витрати		72,51
Виробнича собівартість			9924,00
11	Адміністративні витрати		0
12	Витрати на збут		496,2
13	Інші витрати		198,48
Повна собівартість			10618,68
З урахуванням проценту за кредит (1680 тис.грн)		31,06	12298,68

Таблиця 3.5

Потреба та вартість сировини на 1 т продукції і на весь випуск

Найменування та одиниця вимірювання сировини, кг	Норма витрат на 100 кг борошна, кг, вихід 146,7 кг	Планова ціна од. сировини (без ПДВ) грн/од	Вартість ресурсів на 1 т продукції, грн .	Вартість ресурсів на весь випуск 396 т, тис. грн
Коефіцієнт	0,872			
Борошно пшеничне 1 гатунку ,кг	100,0	16,6	14475,20	5732,18
Сіль кухонна, кг	1,4	24,0	292,99	116,02
Цукор пісок,кг	5,5	34,0	1630,64	645,73
Вода, л	43,6	0,038	14,45	5,72
Усього, грн.			17590,48	
Усього, тис. грн.			17,59	6965,83

З урахуванням витрат на транспортування 2 % вартість сировини на весь випуск буде дорівнювати $6965,83 * 1,02 = 7105,15$ тис.грн.

Оцінимо витрати на тару – лотки для хліба. Орієнтовна ціна лотка 300 грн. В лоток можна розмістити 40 упаковок напівфабрикатів, тобто 16 кг. Коефіцієнт оборотності приймемо на рівні 3.

Отже потрібна кількість лотків на добу:

$$1200/16/3 = 25 \text{ шт.}$$

$$25 * 0,300 = 7,5 \text{ тис.грн}$$

З урахування ремонту приймемо витрати на тару на рівні 20 тис. грн

Розрахуємо вартість упаковки. Прийmemo, що хліб буде упаковуватися у кульки з плівки, з певним маркуванням. Вартість 1-го кулька 1,0 грн. За добу кількість упаковок становитиме $1200/0,4=3000$, а за рік $3000*330=990000$ уп.

Вартість упаковки $990000*1,0/1000=990$ тис.грн

Таблиця 3.6

Розрахунок вартості електроенергії на 1 т

Найменування, одиниця виміру	Норма витрат на 1 т	Тариф за одиницю без ПДВ, грн	Вартість, грн на 1 т	Вартість, тис.грн, на весь випуск 396 т
Електроенергія, кВт* год	820	2,05	1681,0	665,68
Всього, грн			1681,0	
Всього, тис. грн				665,68

Розрахунок витрат на заробітну плату

Основну заробітну плату робітників кожної категорії визначають множенням середньооблікової чисельності на відповідну тарифну ставку і на фонд часу роботи підприємства.

На 2021 рік встановлена мінімальна заробітна плата 6700 грн/міс. Приймемо заробітну плату для робочого 1-го розряду на рівні 8000 грн/міс. Додаткову заробітну плату визначають розміром 30 % від величини основної заробітної плати.

Відрахування на соціальні заходи складають 22 % від суми основної та додаткової заробітної плати.

Планується на зміну такий склад працівників: пекар 4 р. (міжрозрядний коефіцієнт 1,27), один тістоміс 3 р. (міжрозрядний коефіцієнт 1,18), один спеціаліст заморозки 3 р. (міжрозрядний коефіцієнт 1,18), 1 фасувальник 2 р. і 1 підсобний робітник 2 р. (міжрозрядний коефіцієнт 1,09).

Отже, основна заробітна плата працівників за рік буде дорівнювати $(8000*1,27+2*8000*1,18+2*8000*1,09)*12=557760$ грн =557,76 тис.грн

Додаткова заробітна плата на рік становитиме

$557,76*0,3=167,33$ тис.грн

ЄСВ = $(557,76+167,33)*0,22=159,52$ тис.грн

Розрахунок за статтею «Амортизація»

На нові основні засоби амортизація становить:

$$788,33 * 0,2 = 157,67 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок витрат за статтею «Експлуатація та утримання обладнання» заходу проводять укрупнено в розмірі 3,6 % від вартості обладнання.

Отже, витрати будуть дорівнювати:

$$788,33 * 0,036 = 28,38 \text{ тис. грн.}$$

Витрати за статтею «Загальновиробничі витрати» прийемо на рівні 10 % від основної і додаткової заробітної плати

$$725,09 * 0,1 = 72,51 \text{ тис. грн}$$

Витрати за статтею «Адміністративні витрати» не зміняться.

Витрати за статтею «Витрати на збут» прийемо на рівні 5 % від виробничої собівартості:

$$9924,0 * 0,05 = 496,20 \text{ тис. грн}$$

Витрати за статтею «Інші витрати» прийемо на рівні 2 % від виробничої собівартості

$$9924,0 * 0,02 = 198,48 \text{ тис. грн}$$

Результати розрахунків представимо в таблиці 3.4.

З таблиці 3.4 випливає, що зміна собівартості продукції СС становить 12298,68 тис.грн.

3.5 Визначення економічного ефекту від впровадження проєкту

Приріст прибутку $\Delta\Pi$ від впровадження проєкту визначають як різницю між приростом товарної продукції $\Delta\Pi\Pi$ і зміною собівартості продукції $\Delta СС$

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi\Pi - \Delta СС$$

Приріст прибутку :

$$\Delta\Pi = 19800 - 12298,68 = 7501,32 \text{ тис. грн}$$

Чистий прибуток буде дорівнювати:

$$7501,32 * 0,82 = 6151,08 \text{ тис. грн}$$

Для оцінки ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості проекту використовують наступні показники (з урахуванням фактору часу по комерційній ставці дисконту) [39]:

чистий приведений (дисконтований) дохід NPV (ЧПД),

індекс доходності R (ІД),

внутрішня норма доходності IRR,

термін окупності інвестицій (Ток).

Приведемо формули розрахунку показників.

$$NPV = \sum_{t=i}^T \frac{P_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=0}^{t_c} \frac{K_t}{(1+d)^t} \quad (3.3)$$

або

$$NPV = \sum_{t=i}^T \frac{P_t}{(1+d)^t} - K \quad (3.4)$$

де t_i – рік початку випуску продукції;

t_c – рік завершення капіталовкладень;

P_t – надходження грошових коштів – прибутку Π_t і амортизації A_t в

періоді t ($P_t = \Pi_t + A_t$);

K_t – капітальні витрати в t -ому році;

d – ставка дисконтування (норма дисконта) або вартість капіталу, залученого для інвестиційного проекту.

Якщо $NPV > 0$, то це означає, що норма прибутковості проекту перевищує необхідну ставку прибутковості (дисконту) інвестицій. Якщо $NPV = 0$, то норма прибутковості проекту точно дорівнює необхідній ставці, якщо ж $NPV < 0$, то прибутковість проекту очікується меншою за необхідну ставку. Тож за критерієм NPV можуть бути вибрані лише ті проекти, що мають $NPV \geq 0$.

Індекс доходності R (ІД) – це показник рентабельності, який розраховують на основі моделі:

$$R = \frac{\sum_{t=t_i}^T \frac{P_t}{(1+d)^t}}{\sum_{t=0}^{t_c} \frac{K_t}{(1+d)^t}} \quad (3.5)$$

Індекс дохідності інвестицій характеризує, який рівень генерованих проектом доходів можна одержати на одну гривню капітальних вкладень. Його доцільно використовувати для ранжирування наявних варіантів вкладення засобів в умовах обмеженого обсягу інвестиційних ресурсів.

Внутрішня норма дохідності IRR (Internal Rate of Return) – це позитивний корінь рівняння

$$-K + \sum_{t=1}^T \frac{P(t)}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (3.6)$$

де K – початкові інвестиції.

IRR характеризує максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть мати місце при реалізації даного проекту.

Значення IRR показує верхню межу допустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якої робить інвестиційний проект збитковим.

Період окупності T_0 – це період часу, протягом якого початкові вкладення та інші витрати, пов'язані із реалізацією інвестиційного проекту, покриваються сумарними результатами його здійснення.

Даний показник об'єднує переваги статистичних і динамічних методів, він дозволяє визначити період за який проект покриє витрачені гроші з

врахуванням дисконтування

Розрахунки показників наведеною таблиці 3.7. З таблиці 3.7 слідує, що строк окупності проекту становить 1,44 р., NPV = 1892,79 тис.грн (більше 0) після 2-х років реалізації проекту, індекс дохідності 1,26 (більше 1), IRR % = 36 % за 3 роки експлуатації проекту, що перевищує процент банківського кредиту у 28 %.

Таблиця 3.7

Розрахунок показників інвестиційної привабливості проекту

Показник	Період реалізації проєкту, роки				Всього
	0	1	2	3	
Приріст чистого доходу, тис. грн		19800	19800	19800	
Приріст витрат, тис. грн, в т.ч.		12298,68	12298,68	12298,68	
Амортизація		157,67	157,67	157,67	
Інвестиційні кошти в проєкт, всього тис. грн	7355,84				
Приріст прибутку до оподаткування, тис. грн		7501,32	7501,32	7501,32	
Податок на прибуток, тис.грн		1350,24	1350,24	1350,24	
Приріст чистого прибутку, тис. грн		6151,08	6151,08	6151,08	
Приріст грошового потоку, тис. грн		6308,75	6308,75	6308,75	
Дисконтний множник (при 23,44 %)		0,810	0,656	0,531	
ЧГП. тис. грн		5110,09	4138,54	3349,95	
Дисконтований ЧГП наростаючим підсумком, тис.грн		5110,09	9248,63	12598,58	
NPV , тис. грн		9248,63 – 7355,84 =		1892,79	
Період окупності за 1- м роком		7355,84/5110,09 =		1,44	
Період окупності Ток, рік		1+(7355,84–5110,09)/4138,54=		1,54	
Індекс дохідності ІД		9248,63/7355,84=		1,26	
IRR, % (за 3 роки експл.)		Ф-ція «ВСД» Excel		36	

Отже, за всіма показниками запропонований проєкт інвестиційно привабливий.

3.5. Оцінка впливу проєкту на основні показники діяльності підприємства

Визначимо основні техніко-економічні показники в результаті впровадження інвестиційного проєкту, таблиці 3.8 і 3.9. Вони відображають прирости значень, яких підприємство досягне в результаті реалізації інвестиційного проєкту.

Таблиця 3.8

**Вплив запропонованого заходу на техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності
ПрАТ «Київхліб»**

№ №	Найменування заходів	Інвестиції, тис. грн			Зміна показників діяльності підприємства (+/-)										
		Всього	у тому числі		Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	Обсяг виробленої продукції, тис.грн.	Собівартість, тис. грн.						Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, осіб	Строк окупності інвестицій, років
			Основні засоби	Оборотні кошти			Всього	у тому числі:							
								матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація основних фондів	інші операційні витрати			
1	Організація випуску замороженого хліба хмелевого з борошна пшеничного 1 г обсягом 396 т/рік	7355,84	788,33	6567,51	19800	19800	12298,68	8780,83	725,09	159,52	157,67	2475,57	6151,08	5	1,44

Таблиця 3.9

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Київхліб» до і після впровадження проєкту

Показник	2021 р.	Проєкт	Відхилення	
			Абсолю тне	відн. %
1. Середньорічна виробнича потужність, т	90000	90000		
2. Фактично вироблено продукції, т	29400	29796	396	1,35
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,3267	0,3311	0,0044	
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн в діючих оптових цінах підприємства, в порівняних цінах	856017 730090	875817 746978,4	19800 16888,4	2,31 2,31
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	857309	877109	19800	2,31
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності (з.в), тис. грн	134961,5	135749,83	788,33	0,58
7. Фондовіддача, грн/грн	5,412	5,503	0,091	1,68
8. Середній залишок оборотних коштів, тис.грн	277544	284111,51	6567,51	2,37
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,089	3,087	-0,002	-0,06
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	630	635	5	0,79
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/ос.	1159,35	1176,34	16,99	1,46
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	197,00	197	-	-
13. Операційні затрати , тис. грн., у т. числі	500267	510191,00	9924,00	1,98
матеріальні витрати	206336	215116,83	8780,83	4,26
витрати на оплату праці	124114	124839,09	725,09	0,58
відрахування на соціальні заходи	26950	27109,52	159,52	0,59
амортизація	18478	18635,67	157,67	0,85
інші операційні витрати	124389	124489,89	100,89	0,08
14. Затрати на 1 грн. виробленої продукції, грн/грн	0,5844	0,5825	-0,0019	-0,32
15. Матеріалоємність, грн/грн	0,241	0,246	0,005	2,07
15. Повна собівартість реалізованої продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), тис. грн	1183071	1195369,68	12298,68	1,04
16. Прибуток/збиток до оподаткування	-39463	-31961,68	7501,32	-19,01
18. Чистий прибуток (збиток), тис.грн	-39463	-33311,92	6151,08	-15,59
19. Рентабельність продукції, %	-3,34	-2,67	0,67	
20. Рентабельність продажів, %	-4,60	-3,80	0,80	

З таблиці 3.9 слідує, що в результаті організації випуску нового виду

замороженого хліба хмелевого з борошна пшеничного 1 гатунку показники діяльності ПрАТ «Київхліб» покращаться:

обсяг випуску продукції зросте на 396 т, або на 1,35 %;

обсяг реалізації продукції зросте на 19800 тис. грн, або на 2,31 %;

фондовіддача зросте на 0,091 грн/грн, або на 1,68 %;

оборотність оборотних коштів практично не зміниться при рості оборотних коштів на 2,37 %;

продуктивність праці зросте на 16,99 тис.грн, або на 1,46 % при збільшенні персоналу на 5 ос;

на 0,0019 грн, або на 0,32 % знизяться витрати на 1 грн виробленої продукції;

але на 0,005 грн/грн, або на 2,07 % зросте матеріалоємність, що обумовлено випереджаючими темпами матеріальних витрат порівняно з темпами росту обсягу виробленої продукції.

Суттєвим результатом впровадження проекту є значний ріст прибутку. Чистий прибуток збільшиться на 6151,08 тис.грн, або на 15,59 % зменшиться збиток. Покращаться показники рентабельності: рентабельність продукції зросте на 0,67 % , рентабельність продажів збільшиться на 0,80 %.

В подальшому, якщо попит на новий вид продукції буде зростати, (а проектом передбачено, що тільки 1 % мешканців Київщини стануть покупцями цієї продукції), відповідно будуть поліпшуватися всі показники діяльності підприємства, в тому числі його прибутковість. Збільшення попиту і виробництва замороженого хліба ще більше посилить позиції підприємства на ринку ХБВ, підвищить його конкурентоспроможність

Висновок до розділу 3

Проведений у 2 розділі роботи аналіз результатів господарської діяльності ПрАТ «Київхліб» показав, що у 2021 р. і 2022 р. випуск хліба і ХБВ поступово знижувався, що в кінці кінців призвело до його банкрутства у 2023 р. Підприємству конче необхідно повернути свої позиції на ринку, розширюючи асортимент, освоюючи нові технології.

З метою підвищення ефективності виробництва на ПрАТ «Київхліб» в роботі запропоновано випускати заморожений хліб хмелевий з борошна 1 ґатунку в обсязі 396 т на рік, виходячи з того, що біля 1 % дорослого населення Київщини будуть потенційними споживачами цього хліба.

Розрахунки підтвердили інвестиційну привабливість проекту:

срок окупності інвестиції розміром 7355,84 тис.грн становить 1,44 р.;

NPV за 2 роки дії проекту дорівнює тис.грн (більше 0);

індекс дохідності становить 1,26.

Джерелами інвестицій запропоновано банківський кредит розміром 4000 тис.грн під 28 % річних і власні кошти (нерозподілений прибуток) розміром 3355,84 тис.грн під 18 % річних.

З врахування такої схеми фінансування показник IRR за 3 роки експлуатації проекту становитиме 36 %.

В результаті впровадження проекту більшість показників ефективності виробництва на ПрАТ «Київхліб» покращиться. Головне – суттєво зросте чистий прибуток на 6151,08 тис. грн, на цю ж величину знизиться збиток. Це не вирішує проблему збитковості діяльності підприємства, але якщо розширити асортимент і збільшити випуск замороженої продукції, то це забезпечить вихід підприємства з фінансової кризи. Саме в напрямку збільшення випуску замороженої продукції слід розвиватися підприємству.

ВИСНОВКИ

В роботі розглянуто теоретичні аспекти поняття ефективності виробництва, наведено точки зору різних авторів. Підкреслено, що загальним представленням ефективності виробництва є розгляд її як порівняння результату із витратми, які забезпечили цей результат.

Описано, за якими показниками оцінюють рівень ефективності виробництва, виділені найбільш важливі з них. Зокрема, підкреслено, що ефективність виробництва залежить від рівня віддачі обладнання, живої праці, оборотних засобів. Важливим аспектом ефективної діяльності підприємства є його фінансова стійкість, можливість оплачувати необхідні ресурси для виробництва.

В цілях запобігання банкрутства підприємства в роботі розглянуто моделі, за якими можна спрогнозувати можливе банкрутство за кілька років до настання цієї події. Описано можливі шляхи виходу підприємства з фінансової кризи.

Об'єктом дослідження в роботі обрано ПрАТ «Київхліб» і його господарська діяльність за 2020 –2022 рр. Підприємство довгі роки було одним з лідерів у хлібопекарській галузі. Але з 2020 р і особливо у період війни позиції підприємства на ринку суттєво змінилися.

Дана характеристика сучасного стану ринку хліба і ХБВ і оцінено зовнішнє середовище досліджуваного об'єкта, в тому числі наслідки воєнних дій в Україні. Аналіз зовнішнього середовища підприємства показав, що сучасна ситуація на ринку хліба погіршилася. Основними причинами були Covid-пандемія, а з 2022 р. війна. Результатом явилось зниження попиту на хлібну продукцію, ріст витрат практично за всіма статтями калькуляції, погіршення фінансового забезпечення населення, ускладнення і подорожчання логістики тощо.

Проведено техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності об'єкта і виявлені резерви росту ефективності виробництва.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства підтвердив зниження основних показників його діяльності, починаючи з 2020 р. У 2022 р. це погіршення прийняло загрозливі розміри. Головними негативними результатами діяльності явилось зниження обсягів випуску продукції, величезні збитки: у 2020 р. вони становили 35109 тис.грн, а у 2021 р. вже 39463 тис.грн .

Велику конкуренцію підприємству здійснюють малі і мікро- підприємства, які в умовах війни більш гнучко пристосовуються до нових умов ринку і нерідко працюють в «тіні». Великим підприємствам, які мусять випускати масові види хліба з невисоким рівнем рентабельності складно забезпечити високі фінансові показники. Тому вони поступово втрачають свої позиції на ринку.

Розрахунки за моделями Е. Альтмана і У. Бівера показали, що вже у 2021 р. можна було прогнозувати кризову ситуацію на підприємстві з подальшим його банкрутством.

Як можливий варіант покращення фінансового стану підприємства в роботі пропонується до впровадження проект випуску в обсязі 396 т хліба хмелевого з борошна 1 г. у замороженому вигляді. По-перше, цей хліб має переваги , тому що він бездріжджевий, на хмелевих заквасках, а по-друге, заморожена продукція сьогодні набуває популярності, тому що в кінцевому пункті випечки є можливість забезпечити споживача свіжим хлібом.

Розрахунки підтвердили високу економічну ефективність запропонованого заходу. Основні показники ефективності виробництва ПрАТ «Київхліб» в результаті реалізації проекту покращаться:

обсяг випуску продукції зросте на 396 т, або на 1,35 %;

обсяг реалізації продукції зросте на 19800 тис. грн, або на 2,31 %;

фондовіддача зросте на 0,091 грн/грн, або на 1,68 %;

продуктивність праці зросте на 16,99 тис.грн, або на 1,46 % при збільшенні персоналу на 5 ос;

на 0,0019 грн, або на 0,32 % знизяться витрати на 1 грн виробленої продукції;

на 6151,08 тис. грн зросте чистий прибуток, на цю ж величину знизиться збиток.

Покращаться показники рентабельності.

Порівняння зроблено відносно 2021 р.

Ці позитивні результати свідчать, що для підприємства цей напрямок діяльності є перспективним, адже на заморожену продукцію є попит лікарень, ресторанів, кафе. Її можна і експортувати. Перевагою ПрАТ «Київ-хліб» є популярність його торгової марки, висока якість продукція, величезний досвід персоналу, історичні традиції тощо. За рахунок масштабів виробництва підприємство має можливість проводити розумну цінову політику і підвищити конкурентоспроможність своєї продукції на ринку. В умовах воєнних дій розширення випуску і асортименту замороженої продукції є доцільним і головне ефективним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічний словник-довідник / За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. К.: Феміна, 1995. 368 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. Київ: Атіка, 2004. 480 с.
3. Кулаковська Т.А. Економіка підприємства (практикум): навч. посібник [для студентів вищих навч. закладів]. Одеса: Астропринт, 2014. 364 с.
4. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ А.В. Шегда, Т.М. Китвиненко, М.П. Нахаба та інші/ за ред. А.В. Шегди. К.:Знання-Прес, 2001. 335 с. http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/38.pdf
5. Ярославський А.О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Випуск №20. Частина 3. С. 174–177. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/38.pdf.
6. Економіка підприємства: Підручник/ За аг.ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ.: КНЕУ, 2000. 528 с.
7. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства. Навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с. С. 66–75. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf.
8. Євась Т.В., Коломієць А.М. Методичні підходи до оцінки ефективності системи менеджменту підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2019. Випуск №2(10). С. 39-45. URL: https://pnv.in.ua/images/Magazine/2_2019.pdf.
9. Євась Т.В., Олексюк А.А. Теоретичні аспекти аналізу економічної ефективності діяльності підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2017. Випуск №1. С. 18–21. URL: http://www.pnv.in.ua/images/Magazine/1_2017.pdf#page=17.
10. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. 2-вид., випр. і доп. К.: Знання, 2005. 662

11. Холод З.М., Чорняк О.З. Методика фінансового аналізу діяльності підприємств різних організаційно-правових структур ВПК України. Львів, 2008. 395 с.

12. Хринюк О.С., Бова В.А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства *Ефективна економіка* № 2 2018. [URL:chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://www.ecotp://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://www.ecotp://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf)

13. Швець Ю.О., Мартинюк Н.Б. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на промислових підприємствах. *Вісник Запорізького національного університету* № 2 (34), 2017 С.36 – 45 [URL:chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/290893.pdf](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/290893.pdf)

14. Гальцев М.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Випуск №12. С. 66-75. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf.

15. Економічна статистика. Промисловість. Виробництво окремих видів промислової продукції за 2015–2021 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 03.03.2024 р.)

16. Економічна статистика. Промисловість. Кількість діючих підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2011–2022 роки URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 05.03.2024 р.)

17. Огляд впливу війни на промисловість України та прогноз перспектив в економіці. УСПП, 2022. URL: <https://uspp.ua/news/actual/2018/ohliad-vplyvu-viiny-na-promyslovist-ukrainy-ta-prohnoz-perspektyv-v-ekonomitsi> (дата звернення 07.03.2024 р.)

18. Рентабельність біля нуля, але українці будуть з хлібом. Як працює хлібопекарська галузь в умовах війни. URL: <https://agroportal.ua/ru>

/publishing/intervyu/rentabelnist-blizko-nulya-ale-ukrajinci-budut-iz-hlibom-yak-pracyuye-hlibopekarska-galuz-v-umovah-viyni (дата звернення 10.03.2024 р.)

19. Виробники, які постачатимуть хліб та хлібобулочні вироби для ЗСУ
URL: <https://harch.tech/2024/04/17/postachannia-hliba-dlia-zsu-dot-uklav-dogovory/>(дата звернення 11.03.2024 р.)

20. Іоргачова К.Г., Лебеденко Т.Є. Хлібобулочні вироби оздоровчого призначення з використанням фіто добавок: монографія. Київ : К–Прес, 2015. 464 с.

21. Каприльянц, Л. В., Іоргачова К.Г. Функціональні продукти [Текст] . Одеса : Друк, 2003. 312 с.

22. Соколова Н.Ю., Котузаки О.М., Пожиткова Л.Г. Аналіз проблем хлібопекарської галузі, стан ринку та актуальні шляхи розширення асортименту. *Зернові продукти і комбікорми*. Vol. 18 I.3 2018. С. 20–23

23. Новойтенко І.В., Малиновський В.В. Стан та основні тренди розвитку хлібопекарської промисловості України. *Ефективна економіка*, 2020, № 11.
URL: www.economy.nauka.com.ua (дата звернення 12.03.2024 р.)

24. Економічна статистика/Ціни/Індекси цін виробників промислової продукції за 2013– 2023 рр. /Державна служба статистики URL:<http://www.ukrstat.gov.ua> (Дата звернення 14.03.2024 р.)

25. Економічна статистика/Ціни/Середні ціни виробників промислової продукції за 2016 – 2023 рр. /Державна служба статистики URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ct/scv/arh_scv_u.htm (дата звернення 15.03.2024 р.)

26. Економічна статистика/Діяльність підприємств/Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2012 – 2022 рр./Державна служба статистикиURL:<http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.03.2024 р.)

27. Український агросектор в комі. Що показав аналіз останніх даних Держстату.URL:<https://www.epravda.com.ua/weeklycharts/> /2023/06/27/701605/

(дата звернення 17.03.2024 р.)

28. Офіційний сайт ПрАТ «Київхліб». URL: [http:// kyivhlib . com.ua](http://kyivhlib.com.ua) (Дата звернення 20.03.2024 р.)

29. ПрАТ «Київхліб». Опис бізнесу. URL: https://smida.gov.ua/db/feed/showform/bus_text/33045 (дата звернення 23.03.2024 р.)

30. Фінансова звітність ПрАТ «Київхліб» за 2020, 2021, 2022 рр. URL: https://clarity-project.info/edr/00381574/finances?current_year=2021 (дата звернення 25.03.2024 р.)

31. Економічний аналіз і діагностика стану підприємства/ Костенко Т.Д., Підгора Є.О. та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 408 с.

32. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Методика економічного аналізу діяльності підприємств» спеціальності 051 «Економіка» денної та заочної форм навчання. Укладач Т.А. Кулаковська. Одеса: ОНАХТ, 2018. 74 с.

33. Що таке заморожений хліб? URL: <https://mantinga.org/uk/stati/27-shcho-take-zamorogeniy-hlib.html> (дата звернення 05.05.2024 р.)

34. Українські пекарі долучилися до найбільших міжнародних асоціацій URL: <https://agroportal.ua/news/ukraine/ukrajinski-pekari-doluchilisya-do-naybilshih-mizhnarodnih-asociaciy> (дата звернення 08.05.2024 р.)

35. Власники мережі «Цар хліб» запустили новий завод із виробництва замороженого хліба під Києвом URL: <https://mind.ua/news/20191044-vlasniki-merezhi-car-hlib-zapustili-novij-zavod-iz-virobnictva-zamorozhenogo-hliba-pid-kiyevom> (дата звернення 10.05.2024 р.)

36. Найбільший в Україні виробник замороженого хліба та круасанів відновлює роботу. URL: <https://agroportal.ua/agrocheck/zvidki-jizha/naybilshiy-v-ukrajini-virobnik-zamorozhenogo-hliba-ta-kruasaniv-vidnovlyuye-robotu> (дата звернення 12.05.2024 р.)

37. Статистична інформація. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція України. Чисельність населення по регіонах (за оцінкою)

на 1 лютого 2022 року та середня чисельність у січні 2022 року

URL:<http://database.ukrcensus.gov.ua> (дата звернення 14.05.2024 р.)

38. Методичні вказівки до розрахунку економічної ефективності інвестиційних проектів для студентів спеціальності 051 «Економіка» всіх форм навчання. Укладачі: Волкова С.Ф., Фрум О.Л. Одеса:ОНАХТ, 2018.18 с.

39. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. Київ: ВІРА-Р, 1999. 320 с.

Одеський національний технологічний університет

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



ДОДАТКИ

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА

на тему *«Підвищення ефективності виробничої діяльності
ПрАТ «Київхліб» в умовах воєнних дій»*

Здобувачки _____ Буяновської Я.А.

Керівник _____ доц. Лобоцька Л.Л.

Одеса – 2024 рік

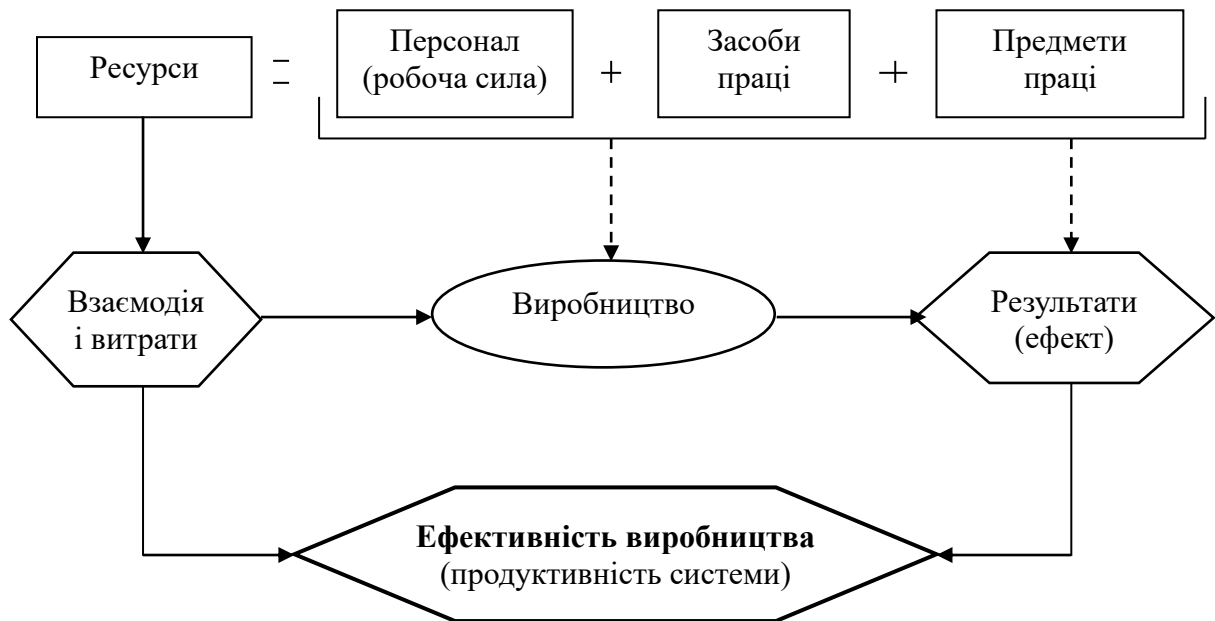


Рис. 1. Схема формування результатів та ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи)

Таблиця 1

Система показників ефективності виробництва (діяльності підприємства)

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
<ul style="list-style-type: none"> Рівень задоволення потреб ринку Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів Прибуток на одиницю загальних витрат Рентабельність виробництва Витрати на одиницю товарної продукції Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва Народногосподарський ефект використання одиниці продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Темпи зростання продуктивності праці Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці Відносне вивільнення працівників Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу Трудомісткість одиниці продукції Зарплатомісткість одиниці продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Загальна фондovіддача (за обсягом продукції) Фондовіддача активної частини основних фондів Рентабельність основних фондів Фондомісткість одиниці продукції Матеріаломісткість одиниці продукції Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини й матеріалів 	<ul style="list-style-type: none"> Оборотність оборотних коштів Рентабельність оборотних коштів Відносне вивільнення оборотних коштів Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції) Рентабельність інвестицій Строк окупності вкладених інвестицій

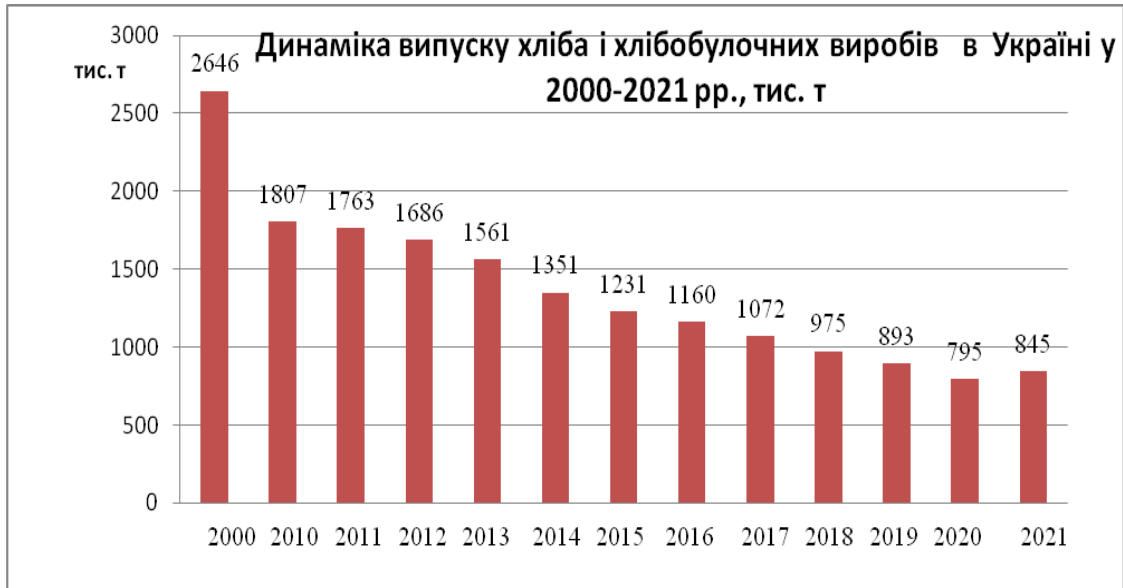


Рис. 2. Динаміка виробництва хліба і ХБВ в Україні, тис. т

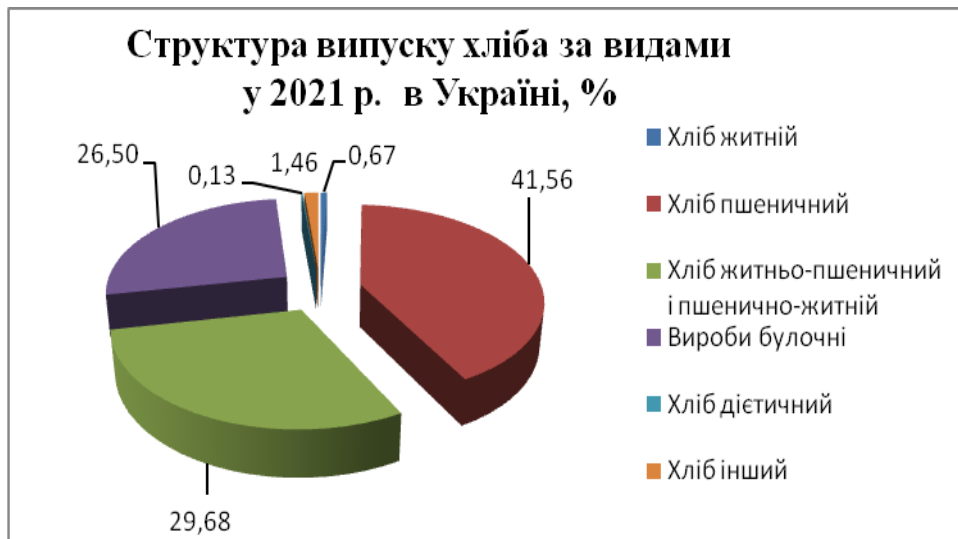


Рис. 3. Структура випуску хліба за видами у 2021 р. в Україні, %

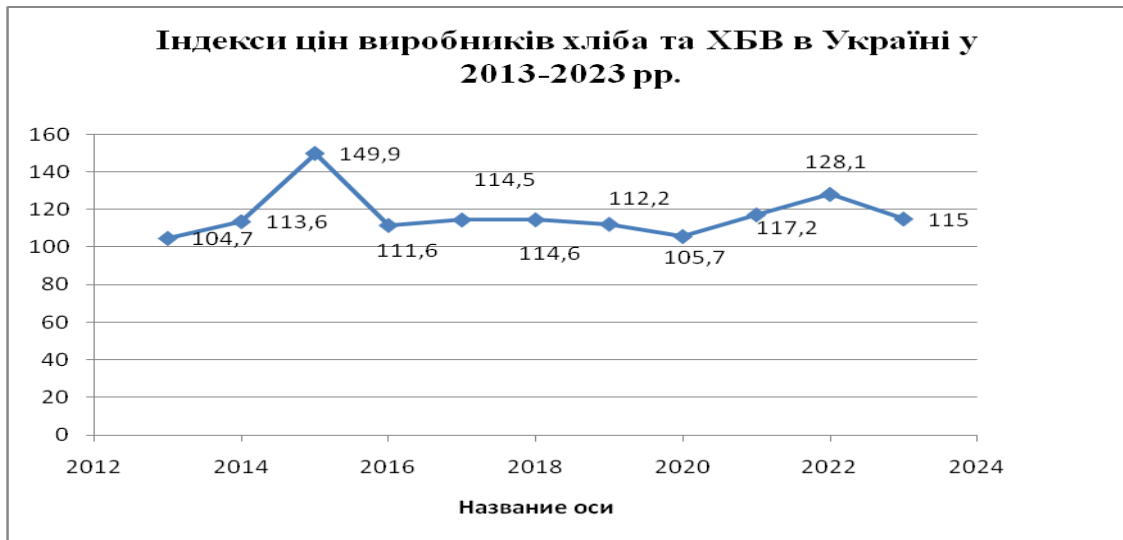


Рис. 4. Індекси цін виробників хліба та ХБВ в Україні у 2013 –2024 рр.

Таблиця 2

**Зміна цін на хліб по Україні на споживчому ринку
за 2021–2023 рр., грн/кг, (%)**

Вид продукції	грудень 2021 р	грудень 2022 р	грудень 2023 р	приріст ціни, 2023/2022%	приріст ціни, 2023/2021%
Хліб пшеничний з борошна вищого гатунку	33,08	40,94	43,43	6,08	31,3
Хліб пшеничний з борошна першого гатунку	26,29	33,23	36,02	8,40	37,0
Хліб житній, житньо-пшеничний	27,46	35,11	36,80	4,81	34,0
Батон 500 г	17,88	21,48	22,96	6,89	28,4



Рис. 5. Динаміка витрат на виробництво хліба та ХБВ в Україні за структурою

Таблиця 3

Оцінка фінансової стійкості ПрАТ «Київхліб»

Показник	Сума, тис. грн		Сума, тис. грн
	2020 р.		2021 р.
	На початок року	На кінець року	На кінець року
1. Власний капітал	174 828,00	139 719,00	100 256,00
2. Необоротні активи	359 930,00	367 887,00	191 109,00
3. Наявність власних оборотних коштів	-185102,00	-228168	-90853
4. Довгострокові кредити банків	118 718,00	23 506,00	4 869,00
5. Короткострокові кредити банків	0,00	144 401,00	0,00
6. Загальна величина джерел формування запасів	-66384,00	-60261,00	-85984
7. Запаси	107 641,00	113 930,00	17 384,00
8. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для покриття запасів	-77461,00	-114238	-73469
9. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів для покриття запасів	-174025	-318592	-103368
10. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини джерел формування запасів	-41257	-53669	-68600
11. Тип фінансової стійкості	0,0,0	0,0,0	0,0,0
	Кризовий фін.стан	Кризовий фін.стан	Кризовий фін.стан

Таблиця 4

Розрахунки показників системи У. Бівера для ПрАТ «Київхліб»

Показник	Розрахунок	2020 р. на початок року	2020 р. на кінець року	2021 р. на кінець року
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток+Амортизація)/Борговий капітал	$(-35109 + 38107) / (118718 + 452355) =$ 0,0052	$(-35109 + 38107) / (23506 + 497089) =$ 0,0058	$(-39463 + 18478) / (4869 + 348645) =$ - 0,059
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	$385971 / 452355 =$ 0,853	$292427 / 497089 =$ 0,588	$262661 / 348645 =$ 0,753
Економічна рентабельність	Чистий прибуток x 100/Баланс	$-35109 / 745901 =$ -0,047 = - 4,7 %	$-35109 / 660314 =$ -0,053 = - 5,3 %	$-39463 / 453770 =$ -0,087 = -8,7 %
Коефіцієнт покриття активів борговим капіталом	Борговий капітал x 100/Баланс	$571073 / 745901 =$ 0,7656 = 76,56 %	$520595 / 660314 =$ 0,7884 = 78,84 %	$353514 / 453770 =$ 0,7791 = 77,91 %
Коефіцієнт покриття активів власними оборотними коштами	(Власний капітал - Необор.активи) /Баланс	$(174828 - 359 930) / 745901 =$ - 0,248	$(139719 - 367887) / 660314 =$ - 0,346	$(100256 - 191109) / 453770 =$ - 0,200

Таблиця 5

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Київхліб» за два роки

Показник	2020 р.	2021р.	Відхилення	
			Абсолютне	відн. %
1. Середньорічна виробнича потужність, т	112000	90000	-22000	-19,64
2. Фактично вироблено продукції, т	51200	29400	-21800	-42,58
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,4571	0,3267	-0,1304	-28,53
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн в діючих оптових цінах підприємства, в порівняних цінах	1085273 1085273	856017 730390	- 229256 - 354883	-21,12 -32,70
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	1086813	857309	- 229504	-21,12
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності (з.в), тис. грн	227457,5	134961,5	-92496	-40,66
7. Фондовіддача, грн/грн	4,778	5,412	0,634	13,27
8. Середній залишок оборотних коштів, тис.грн	339199	277544	-61655	-18,1
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,204	3,089	-0,115	-3,59
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	1233	630	-603	-48,90
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/ос.	880,19	1159,35	279,16	31,72
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	179,34	197,00	17,88	9,85
13. Операційні затрати , тис. грн., у т. числі	957094	500267	-456827	-47,73
матеріальні витрати	457324	206336	-250988	-54,88
витрати на оплату праці	221028	124114	-96914	-43,85
відрахування на соціальні заходи	48641	26950	-21691	-44,59
амортизація	38107	18478	-19629	-51,51
інші операційні витрати	191994	124389	-67605	-35,21
14. Затрати на 1 грн. виробленої продукції, грн/грн	0,8819	0,5844	-0,2975	-33,73
15. Матеріалоемність, грн/грн	0,421	0,241	-0,18	-42,75
15. Повна собівартість реалізованої продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), тис. грн	1210807	1183071	-27736	-2,29
16. Прибуток/збиток до оподаткування	-42970	-39463	3507	-8,16
18. Чистий прибуток (збиток), тис.грн	-35109	-39463	-4354	12,40
19. Рентабельність продукції, %	-3,55	-3,34	0,21	
20. Рентабельність продажів, %	-3,23	-4,60	-1,37	

Таблиця 6

**Вплив запропонованого заходу на техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності
ПрАТ «Київхліб»**

№№	Найменування заходів	Інвестиції, тис. грн			Зміна показників діяльності підприємства (+/-)										
		Всього	у тому числі		Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	Обсяг виробленої продукції, тис. грн	Собівартість, тис. грн					Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, осіб		
			Основні засоби	Оборотні кошти			Всього	у тому числі:							
								матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація основних фондів			інші операційні витрати	
1	Організація випуску замороженого хліба хмелевого з борошна пшеничного 1 г обсягом 396 т/рік	7355,84	788,33	6567,51	19800	19800	12298,68	8780,83	725,09	159,52	157,67	2475,57	6151,08	5	1,44

Таблиця 7

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Київхліб» до і після впровадження проєкту

Показник	2021 р.	Проєкт	Відхилення	
			Абсолютно тне	відн. %
1. Середньорічна виробнича потужність, т	90000	90000		
2. Фактично вироблено продукції, т	29400	29796	396	1,35
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,3267	0,3311	0,0044	
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн в діючих оптових цінах підприємства, в порівняних цінах	856017	875817	19800	2,31
	730090	746978,4	16888,4	2,31
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн	857309	877109	19800	2,31
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності (з.в), тис. грн	134961,5	135749,83	788,33	0,58
7. Фондовіддача, грн/грн	5,412	5,503	0,091	1,68
8. Середній залишок оборотних коштів, тис.грн	277544	284111,51	6567,51	2,37
9. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,089	3,087	-0,002	-0,06
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	630	635	5	0,79
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн/ос.	1159,35	1176,34	16,99	1,46
12. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	197,00	197,00	-	-
13. Операційні затрати, тис. грн., у т. числі матеріальні витрати	500267	510191,00	9924,00	1,98
	206336	215116,83	8780,83	4,26
	124114	124839,09	725,09	0,58
	26950	27109,52	159,52	0,59
	18478	18635,67	157,67	0,85
інші операційні витрати	124389	124489,89	100,89	0,08
14. Затрати на 1 грн. виробленої продукції, грн/грн	0,5844	0,5825	-0,0019	-0,32
15. Матеріалоємність, грн/грн	0,241	0,246	0,005	2,07
15. Повна собівартість реалізованої продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), тис. грн	1183071	1195369,68	12298,68	1,04
16. Прибуток/збиток до оподаткування	-39463	-31961,68	7501,32	-19,01
18. Чистий прибуток (збиток), тис.грн	-39463	-33311,92	6151,08	-15,59
19. Рентабельність продукції, %	-3,34	-2,67	0,67	
20. Рентабельність продажів, %	-4,60	-3,80	0,80	