

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

**Фінансово-економічний факультет
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування**

Спеціальність 072 – «Фінанси, банківська справа та страхування»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему:

«Формування та використання прибутку підприємства»

Кваліфікаційна робота бакалавра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Студентка групи
Ф-20.04/1

(підпис)

Довгань К. Р.

Науковий керівник

(підпис)

д.е.н., професор Моматюк Л. Є.

Робота допущена до захисту

(підпис)

д.е.н., професор Бондарук Т.Г.

Київ 2024

Календарний план

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Відмітка про виконання |
|-------|---|-------------------------------|------------------------|
| 1. | Затвердження теми і наукового керівника кваліфікаційної роботи бакалавра на засіданні кафедри | 18.10.2023 | Виконано |
| 2. | Опрацювання першоджерел по темі роботи | 01.11.2023 | Виконано |
| 3. | Розробка плану роботи, методики та інструментарію досліджень | 13.11.2023 | Виконано |
| 4. | Проведення економічних досліджень та їх аналіз | 04.12.2023 | Виконано |
| 5. | Написання вступу до роботи | 25.12.2023 | Виконано |
| 6. | Написання першого розділу роботи | 22.01.2024 | Виконано |
| 7. | Написання другого розділу роботи | 26.02.2024 | Виконано |
| 8. | Написання третього розділу роботи | 25.03.2024 | Виконано |
| 9. | Написання висновків та пропозицій, оформлення роботи | 22.04.2024 | Виконано |
| 10. | Подача першого варіанту роботи на кафедру | 01.05.2024 | Виконано |
| 11. | Доопрацювання роботи згідно з зауваженнями керівника | 20.05.2024 | Виконано |
| 12. | Попередній захист роботи | 03.06.2024 | Виконано |

Студент

(підпис)

Довгань К. Р.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Мамотюк Л. Є.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

| | |
|--|-----------|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ 1..... | 6 |
| ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА | 6 |
| 1.1. Прибуток та прибутковість: основи понять, показники, види та функції..... | 6 |
| 1.2. Напрямки підвищення прибутку підприємства та шляхи їх впровадження | 13 |
| 1.3. Показник економічної ефективності прибутковості підприємства | 23 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «Козятинхліб» | 33 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Козятинхліб»..... | 33 |
| 2.2. Динаміка прибутків та фінансово-економічний стан ПрАТ «Козятинхліб» | 44 |
| 2.3 Оцінка та показники прибутковості | 52 |
| РОЗДІЛ 3..... | 60 |
| ШЛЯХИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРИБУТКУ ПрАТ «Козятинхліб» | 60 |
| 3.1. Стратегія у зростанні прибутковості ПрАТ «Козятинхліб» | 60 |
| 3.2 Шляхи впровадження запозичених іновацій на ПрАТ«Козятинхліб» | 67 |
| ВИСНОВКИ | 72 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 76 |
| СПИСОК ТАБЛИЦЬ | 82 |
| СПИСОК РИСУНКІВ..... | 84 |
| ДОДАТКИ | 85 |

ВСТУП

В сучасних умовах, прибутковість є узагальнюючим показником, який дає можливість для подальшої діяльності підприємства. Прибуток гарантує роботу бізнесу та його прогрес. Якщо прибуток від'ємний і спростерігається спадна динаміка доходів, то така діяльність не може бути перспективною. Можливості підприємства залежить від прибутку: заробітна плата, чисельність працюючих, політика податків, матеріально-технічна база та інше.

Об'єктом діяльності підприємства - є прибутковість, на що сконцентрована вся увага діяльності. А з іншої сторони - це джерело доходу власника бізнесу, що дає змогу розширювати виробництво, удосконалювати техніку, використовувати новітні технології, змінювати кількісний штат працівників та інше. Саме в цьому і полягає рентабельність підприємства - стимулює до кращих фінансових результатів.

Основне джерело, яке характеризує економічний та соціальний розвиток підприємства, є саме прибуток. Постійний розвиток економіки держави вимагає від підприємця новаційних підходів до підвищення прибутків.

Питання прибутковості та рентабельності підприємницької діяльності потребує детального вивчення та дослідження. Вивчення цих питань висвітлено у наукових працях вчених-економістів: З. С. Варналій, В. І. Грушко, Л. І. Данилова, М.Я Коробов, О. Д. Заруба, Н. М. Ушакова та інші. Для дослідження були використанні наукові праці вітчизняних вчених: О.Д. Василик, О.В. Короткевич, А.А. Мазаракі, К.Т. Беленкова та інших.

Метою дипломної роботи є дослідження прибутковості підприємства ПрАТ «Козятинхліб», встановлення факторів, що мають безпосередній вплив на цей показник.

Для досягнення поставленої мети визначено такі основні **завдання**:

- опрацювати та вивчити питання «прибуток» та «прибутковість»;

- окреслити напрямки підвищення прибутковості та шляхи їх впровадження;

- вивчити поняття «показники рентабельності»;
- проаналізувати показники прибутку ПрАТ «Козятинхліб»;
- розробка стратегій у зростанні прибутковості ПрАТ «Козятинхліб»;
- спрогнозувати результати висунутих теорій.

Об'єктом дослідження є діяльність ПрАТ «Козятинхліб».

Предметом дослідження є створення проекту, який базується на аналізі показників прибутку підприємства і дає можливість їх підвищити.

Теоретичною основою написання дипломної роботи є опрацювання наукової літератури, вивчення економічних понять та процесів, що стосуються проблеми прибутковості. Під час виконання дипломної роботи використано сукупність методів: спостереження, порівняння, аналіз і синтез, узагальнення, моделювання, табличне відображення інформації, узагальнення результатів.

У дослідженнях використано нормативно-правові та законодавчі акти України, статистичні звіти ПрАТ «Козятинхліб», наукова література, спостереження автора.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Прибуток та прибутковість: основи понять, показники, види та функції

У результаті функціонування підприємства, як і іншого суб'єкта підприємницької діяльності за певний період часу, утворюється кінцевий фінансовий результат. Фінансові результати можуть існувати у формі одного з двох прямо протилежних показників: прибутку або збитку[1].

Прибуток є основним показником, який відображає фінансові результати діяльності підприємства та мету його діяльності. Прибуток є основним джерелом коштів для розвитку підприємства. І одна з головних проблем економіки та фінансів – визначення фінансових результатів бізнесу. Прибуток є основним рушієм економічного процесу і основною метою бізнесу. Вона є не тільки джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування ресурсів національного бюджету[2].

Економічна сутність корпоративної прибутковості пов'язана з отриманням прибутку та оцінюється через її різноманітні зв'язки з такими показниками, як капітал, витрати, доходи тощо, які є основними орієнтирами та стандартами стану та ефективності виробництва[3].

Досить часто поняття «прибутку» ототожнюють з поняттям «доходу». Але, на наш погляд, поняття «дохід» є ширшим за поняття «прибуток». Доходи широко використовуються на загальному, економічному та побутовому рівнях. Можна говорити про національний дохід країни, дохід громадян, дохід підприємств. Дохід відноситься до загальної суми грошових коштів, отриманих підприємством від продажу продукції, надання послуг або надання послуг. Загальний дохід

підприємства – це сума доходу, яку підприємство отримує від продажу певної кількості продуктів. Під загальною виручкою підприємства розуміється грошовий дохід, отриманий від реалізації продукції (забезпечення проектів або надання трудових послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) за мінусом суми основних витрати підприємства. Прибуток підприємства – це частина доходу, що залишається після того, як підприємство відшкодує всі витрати на свою виробничу та операційну діяльність. Він характеризує перевищення доходів над витратами, мету підприємницької діяльності та вважається одним із основних показників ефективності бізнесу[2].

Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у процесі господарської діяльності, а потім виконує певні функції, а саме:

1. Оціночна – ефект використання основних ресурсів підприємства.
2. Стимулююча – функція прибутку спрямована на зниження витрат виробництва за рахунок впровадження інновацій, тим самим збільшуючи можливість розширення виробництва та збільшення масштабів бізнесу.
3. Економічний розрахунок - доходів підприємства має вистачати не тільки на покриття витрат, але й формувати резерви.
4. Розподіл – функція прибутку забезпечує вибір підприємницької діяльності серед багатьох альтернатив.
5. Індикативний (інформативний) – надає інформацію підприємствам з одного боку про оцінку їх діяльності, а з іншого боку – про насиченість ринку товарами, тим самим надсилаючи економічні сигнали про необхідність збільшення або зниження порядку[4].

Для визначення «рентабельності» необхідно проаналізувати економістське визначення поняття, оскільки єдиного визначення не існує.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення поняття «прибутковість»

| № | Автори | Авторське визначення |
|---|-----------------------|--|
| 1 | Р.Р. Антонюк [5] | Стійке економічне явище, що виявляється в здатності підприємства отримувати позитивні фінансові результати при здійсненні основної та всієї господарської діяльності, в тому числі в розмірі перевищення доходів над понесеними витратами, в обсязі, достатньому для подальшого ефективного функціонування. |
| 2 | М.Ф. Огійчук [6] | Види ефективності, що характеризують результативність економічних систем (підприємств, регіонів, національних економік). Основною характеристикою таких систем є вартісний характер засобів (витрат) досягнення мети (результату), а в окремих випадках і цінність самої мети (особливо прибутковості). |
| 3 | Т.В. Осипова [7] | Основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток представляє його результат. |
| 4 | Л.Ю. Кучер [8] | Між прибутком і рентабельністю існує тісний діалектичний зв'язок: прибуток — показник, що описує абсолютну величину економічного ефекту, а рентабельність — показник, що описує економічні вигоди підприємства. |
| 5 | С.В. Мочерний [9] | Рентабельність суб'єкта господарювання слід розглядати з двох сторін: по-перше, як рентабельність всього підприємства по відношенню до всього попередньо сплаченого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до попередньо сплаченого капіталу; по-друге, як рентабельність виробництва партії товару індивідуально, використовуючи прибуток, вимірний як відношення до вартості товару. |
| 6 | О.В. Хмелевський [10] | Статус підприємства свідчить про його здатність здійснювати прибуткову діяльність, забезпечувати платоспроможність, отримувати прибуток і на цій основі забезпечувати стабільність зростання, а також майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток. |
| 7 | О. В. Мелень [11] | Рентабельність – це стійке економічне явище, яке виявляється в здатності фірми отримувати позитивні фінансові результати шляхом здійснення основної господарської діяльності та всіх видів господарської діяльності, включаючи суму доходу, що перевищує понесені витрати, достатнє для ефективного досягнення підприємством прибутковості. |
| 8 | С.Ф. Покропивний [12] | як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. характеризує перевищення надходжень над |

| | | |
|----|-----------------|--|
| | | витратами; прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності) |
| 9 | Л. І. Шваб [13] | узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, це та частина його витрат, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства |
| 10 | І. О. Бланк[14] | головна мета підприємницької діяльності, критерій ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує його розвиток, головне джерело зростання ринкової вартості підприємства і основний захисний механізм від банкрутства |

Джерело: складено автором на основі [5,6,7,8,9,10,11,12,13,14]

Враховуючи погляди вчених, можна теорію прибутку охарактеризувати слідуєчим чином:

Таблиця 1.2

Основні теорії прибутку та їх стислі характеристики

| | | |
|-----------------|---------------|--|
| Теорія прибутку | компенсаційна | Прибуток є платою підприємцю за ризик, за його послуги, за вкладений у виробництво капітал, а також за виконання організаційно-економічних функцій. |
| | функціональна | Прибуток виникає через недосконалість ринку, слабкість конкуренції і можливість підприємств утримувати монополні переваги, що досягаються, зокрема, шляхом упровадження інновацій. |
| | Факторна | Прибуток є результатом взаємодії одного (підприємництва або капіталу), кількох (праці, землі, капіталу) або всіх факторів виробництва. |
| | Трудова | Прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, що створюється вирахуванням з продукту праці робітників на користь підприємця (неоплачена праця найманих працівників). |
| | Психологічна | Прибуток є психологічним фактором, тобто підприємці заради виробництва й нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, і завдяки цьому отримують прибуток. |

Джерело: складено автором на основі [15]

Функції, які виконує прибуток на підприємстві:

1. оціночна функція - за допомогою прибутку оцінюються результати господарської діяльності.

2. розподільча функція - прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу.

3. стимулююча функція - прибуток є інструментом формування різноманітних фондів заохочення як власників і працівників, так і самої господарської діяльності.

Прибуток займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів управління економікою. Це стосується і кредиту, і цін, і витрат, і інших економічних інструментів. З огляду на це, прибуток є одним з основних об'єктів управління. Тому важливо визначити види прибутку[16].

Класифікація видів прибутку[17]

1. за видом діяльності, від якої формується прибуток, його можна поділити наступним чином:

- Прибуток від реалізації основної діяльності
- Прибуток від реалізації неосновної діяльності
- Прибуток від фінансових операцій
- Прибуток від неопераційної діяльності
- Орендної діяльності.

2. залежно від методу, який використовується для визначення прибутку, розрізняють такі його види:

Економічний підхід

- Балансовий прибуток - кінцевий результат будь-якої діяльності;
- Нерозподілений прибуток підприємства - різниця між прибутком за балансом та податком на прибуток;
- Чистий прибуток - різниця між прибутком, що залишається в руках підприємства, та штрафом накладеним на підприємство;

Бухгалтерський підхід

- Прибуток до оподаткування - різниця між загальними доходами та загальними витратами (включаючи амортизацію);

- Прибуток від звичайної діяльності - різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та податком на прибуток;

- Чистий прибуток - сума прибутку від звичайної діяльності та надзвичайних доходів (витрат).

3. залежно від методу оцінки:

- Номінальний прибуток - фактично отриманий прибуток;

- Реальний прибуток - номінальний прибуток, скоригований на рівень інфляції.

4. залежно від мети визначення.

- Бухгалтерський (балансовий);

- Економічний прибуток - визначається як виручка від реалізації - загальні витрати - альтернативний прибуток (витрати).

5. залежно від розміру

1. мінімальний прибуток - прибуток після сплати податків, який задовольняє уявлення власника про мінімальний рівень доходу на вкладений капітал. Як правило, цей рівень дорівнює середній процентній ставці на депозитному ринку.

2. нормальний прибуток - прибуток, що відповідає галузевій нормі прибутку на інвестований капітал.

3. цільовий (попит) прибуток - прибуток, який задовольняє потреби підприємства у коштах на виробничий і соціальний розвиток, і формується за рахунок чистого прибутку.

4. максимальний прибуток - прибуток, пов'язаний з реалізацією мети діяльності підприємства на ринку, яка полягає в максимізації прибутку. Він досягається, коли граничні витрати дорівнюють граничним доходам.

Задовільний рівень ефективності вимагає, з одного боку, щоб кінцевий результат перевищував витрати, понесені на його досягнення, а з

іншого боку, щоб отримані результати були порівнянними з результатами аналогічних об'єктів. Виходячи з цього, абсолютний розмір прибутку, отриманий підприємством, є дуже важливим показником його діяльності, але він не може характеризувати рівень економічної ефективності, оскільки абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект. Таку міру ефективності характеризують показники рентабельності[18].

Таким чином, прибутковість характеризується прибутком і рентабельністю. Існують різні підходи до визначення показників рентабельності. Загалом, показники рентабельності є більш змістовними, ніж прибуток, і відображають кінцевий результат господарювання[19].

Деякі автори (Зянько В.В., Базилінська О.Я. [20]), які можна поділити на показники рентабельності:

- Витрат - рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проєктів, рентабельність окремих видів діяльності, тощо

- Ресурсів - рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність основних засобів, рентабельність власного капіталу, тощо

- Рентабельність - валова рентабельність, чиста рентабельність, операційна рентабельність.

Основні показники рентабельності можна поділити на такі групи[21]:

- Рентабельність капіталу (активів)
- Рентабельність продукції
- Показники, що розраховуються на основі наявного грошового потоку.

Таким чином, прибутковість характеризується прибутком і рентабельністю. Існують різні підходи до визначення показників прибутковості. Загалом, показники рентабельності є більш значущими, ніж

прибуток, оскільки вони відображають кінцевий результат господарської діяльності. Це пов'язано з тим, що його величина являє собою відношення фактів до фактичних або використаних ресурсів[19].

Для того, щоб підприємство прибутково функціонувало в ринковому середовищі, надзвичайно важливо виявити резерви збільшення обсягів виробництва, зниження витрат і збільшення прибутку. Для розрахунку рівня прибутковості суб'єкта господарювання можуть використовуватися: чистий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто прибуток від основної діяльності. У цьому випадку прибуток порівнюється з витратами майбутніх періодів. Витрати майбутніх періодів можуть визначатися по-різному (загальний капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капітал) [19].

1.2. Напрямки підвищення прибутку підприємства та шляхи їх впровадження

У процесі переходу України до ринкової економіки та виходу з фінансової кризи зросла роль суб'єктів господарювання як основної ланки економіки. Ефективна робота підприємств має значний вплив на добробут їхніх власників, споживачів та економічну ситуацію в країні, поповнюючи державний бюджет через податки, збори та обов'язкові платежі. Все це було б неможливим без ефективною виробничою, маркетинговою та фінансовою діяльністю.

Прибуток є найважливішою фінансовою категорією, яка відображає позитивні фінансові результати господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, кількість і якість продукції, продуктивність праці та рівень витрат[23].

Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства і характеризує абсолютну ефективність діяльності підприємства. В умовах

ринкової економіки прибуток є найважливішим фактором, що стимулює виробничо-господарську діяльність підприємств. Саме цей показник створює фінансову основу для розширення бізнесу та задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників. Крім того, податок на прибуток підприємств стає основним джерелом наповнення (державного та місцевих) бюджетів[24].

Для підвищення рівня прибутковості підприємства можуть вжити таких заходів[21]:

- Організаційні (наприклад, вдосконалення виробничої та організаційної структур управління, диверсифікація виробництва, реорганізація виробництва)

- Технологічні та технічні (оновлення технологічної та технічної бази, капітальний ремонт виробництва, вдосконалення продукції, що випускається);

- Економічні важелі та стимули (наприклад, тарифні режими, вдосконалення форм і систем оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів).

Прибуток виконує дві важливі функції:

- 1) характеризує кінцеві фінансові результати діяльності підприємства та розмір його грошових нагромаджень

- 2) є основним джерелом фінансування виробничих витрат підприємств і соціального розвитку (податок на прибуток є найважливішою складовою доходів державного бюджету) [25].

Якщо розглядати прибуток і рентабельність як складові прибутковості, то одним із чинників її зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виробництва товарів і послуг. Це можна зробити двома шляхами[26]:

- збільшення кількості факторів, задіяних у виробництві (екстенсивний спосіб);

- вдосконалення технології (інтенсивний спосіб).

Одним з найскладніших завдань для компаній є оптимізація управління прибутком.

Управління прибутком - це система функцій, методів, інструментів та важелів формування, розподілу та використання прибутку, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей.

Використовується для досягнення тактичних і стратегічних цілей. Управління прибутком включає три взаємопов'язані підсистеми: формування, розподіл і використання. Основними цілями управління прибутком є

- Збільшення доходів підприємства
- Зниження витрат на виробництво (реалізацію) продукції
- Розробка та реалізація ефективної податкової політики
- Оптимальний розподіл прибутку[23].

Нижче розглядаються методи і прийоми збільшення прибутку і рентабельності, щоб забезпечити стабільно прибуткову роботу компанії в поточних умовах.

Для забезпечення постійного зростання прибутку необхідно шукати невикористані можливості для його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви - це запаси, ресурси та кошти, які зберігаються для того, щоб у разі потреби їх можна було використати для конкретних цілей. Вони виявляються на етапах планування, виробництва та маркетингу. Процес виявлення резервів включає три етапи:

I. аналітичний етап - на якому виявляються і кількісно оцінюються резерви;

II. організаційний етап - етап, на якому розробляються технічні, організаційні, економічні та соціальні заходи для забезпечення використання виявлених резервів;

III. функціональний етап - етап реалізації заходів та управління ними[23].

Таблиця 1.3.

Шляхи підвищення прибутку і рентабельності підприємства

| Шляхи збільшення | |
|--|--|
| Прибутку | Рентабельності |
| 1. Збільшувати обсяги виробництва і реалізації продукції | 1. Знижувати собівартість продукції |
| 2. Покращувати якість продукції | 2. Збільшувати продуктивності праці |
| 3. Здійснювати періодично продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду | 3. Скорочувати невиробничі витрати |
| 4. Знижувати собівартості продукції за рахунок раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу | 4. Впроваджувати заходи із підвищенням продуктивності праці працівників, скоротити адміністративно-управлінського персоналу |
| 5. Диверсифікація виробництва | 5. Зменшити витрати на виробництво продукції або застосувати сучасні методи управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зменшувати втрат від браку |
| 6. Постійно проводити наукові дослідження аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів | 6. Удосконалювати продукцію із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва |
| 7. Вірно будувати договірні відносини із постачальниками, посередниками, покупцями та ін. | 7. Покращувати систему маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосереджувати увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін. |

Джерело: складено автором на основі [21]

Показниками рентабельності є наступні відносні величини[27]:

1. Операційна рентабельність продажів показує, скільки прибутку підприємство отримує з однієї гривні обороту. Як ключовий показник, цей показник використовується для аналізу діяльності підприємств з відносно невеликим власним капіталом та основними фондами. Він також може бути використаний для аналізу прибутковості одного з найважливіших аспектів господарської діяльності - реалізації продукції (товарів і послуг).

2. Рентабельність активів, тобто скільки прибутку приносить одна гривня, вкладена в активи компанії.

3. Рентабельність власного капіталу (ROE): виражає ефективність використання власного капіталу компанії. Значення цього показника становить великий інтерес для власників та потенційних інвесторів, оскільки його рівень відповідає верхній межі дивідендних виплат, що дає уявлення про інвестиційну привабливість підприємства. Він також свідчить про рентабельність власного капіталу, інвестованого в підприємство.

4. Рентабельність продукції - показує, наскільки вигідно підприємству виробляти продукцію. Рентабельність всієї реалізованої продукції відображає ефективність поточних витрат підприємства та прибутковість реалізованої продукції (товарів та послуг).

Існує значна кількість коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Характер оцінки насамперед визначає вибір оціночного показника (прибутку), що використовується в розрахунку. У більшості випадків використовуються чотири види показників: валовий прибуток (рядок 2090 форми 2), операційний прибуток (рядок 2190 форми 2), прибуток до оподаткування (рядок 2290 форми 2) та чистий прибуток (рядок 2350 форми 2) [28].

Слід зазначити, що не існує загальноприйнятих показників рентабельності, які можна було б взяти за основу для аналізу. Тому зростання всіх показників рентабельності в динаміці звітного періоду вважається позитивною тенденцією.

Залежно від того, з чим порівнюються показники рентабельності, розрізняють дві групи рентабельності

- Рентабельність інвестицій (капіталу);
- Рентабельність продажів.

У групі показників рентабельності інвестицій (капіталу) розраховуються два основні коефіцієнти:

- Рентабельність всього капіталу (або активів);
- Рентабельність власного капіталу.

Рентабельність сукупного капіталу (R_a) розраховується за формулою:

$$R_a = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{сукупний капітал}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд 1900 ф.1}}$$

Цей коефіцієнт показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для одержання прибутку, тобто який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи[29].

Показник рентабельності власного капіталу ($R_{вк}$) становить інтерес, насамперед, для інвесторів і характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал. Рентабельність власного капіталу визначають за формулою:

$$R_{вк} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{власний капітал}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд 1495 ф.1}}$$

Оцінюючи рентабельність продажів на основі показників прибутку і виручки від реалізації, розраховують коефіцієнти рентабельності всієї продукції в цілому або окремих її видів. Як і у випадку з рентабельністю капіталу, існує багато показників оцінки рентабельності продажу, що зумовлено вибором того чи іншого виду прибутку. Найчастіше використовують валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності або

чистий прибуток. Відповідно розраховують три показники рентабельності продажу.

Валова рентабельність реалізованої продукції (Rврп) показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення й розраховується за формулою:

$$R_{врп} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{\text{ряд 2000 ф.2}}$$

Щодо операційної рентабельності реалізованої продукції (Rорп) відмітимо, що цей коефіцієнт показує рівень рентабельності підприємства після відрахування витрат на виробництво і збут товарів. При його розгляді разом з показником валової рентабельності можна одержати інформацію про те, чим викликані зміни рентабельності. Якщо, наприклад, протягом кількох років валова рентабельність істотно не змінювалася, а показник операційної рентабельності поступово знижувався, то причина, скоріше за все, у збільшенні адміністративних і збутових витрат.

Розраховується даний показник за формулою:

$$R_{орп} = \frac{\text{прибуток від операційної діяльності}}{\text{чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2190 ф.2}}{\text{ряд 2000 ф.2}}$$

Останнім показником є чиста рентабельність реалізованої продукції (Rчрп). Він свідчить про розмір прибутку на одну гривню реалізованої продукції. Незмінність протягом будь-якого періоду показника операційної рентабельності з одночасним зниженням чистої рентабельності може свідчити або про збільшення фінансових витрат і одержання збитків від участі в капіталі інших підприємств, або про підвищення суми податкових платежів, що сплачуються. Цей коефіцієнт показує повний вплив структури капіталу і фінансування компанії на її рентабельність.

Для розрахунку даного показника слід використовувати формулу, наведену нижче:

$$R_{чрп} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд 2000 ф.2}}$$

Окрім цього відмітимо, що на практиці, виокремлюють ще одну групу показників рентабельності:

1. Загальна рентабельність виробничих засобів (R_{вз}):

$$R_{вз} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{необоротні активи+запаси}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{\text{ряд 1095 ф.1+1100 ф.1}}$$

2. Загальна рентабельність підприємства (R_{п.заг}):

$$R_{п.заг} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{середньорічна вартість майна}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{(\text{ряд 1900 гр.3+1900 гр.4}):2} [30]$$

Таким чином, прибуток є кінцевим результатом діяльності будь-якого підприємства і характеризує абсолютну ефективність його роботи. Для його збільшення підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, залучати до виробничого процесу всі виявлені резерви, раціонально використовувати матеріальні, фінансові та трудові ресурси. Важливим джерелом збільшення прибутку є раціональне використання резервів за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, підвищення рівня доходу від реалізації товарів і в цілому поліпшення використання резервів[31].

Стратегічними цілями управління підприємством, які слід враховувати при розподілі прибутку є: забезпечення ефективності в ключових сферах діяльності; забезпечення подальшого розвитку та максимізація вартості підприємства; забезпечення стабільної прибутковості; створення нових та розвиток існуючих сфер діяльності з метою забезпечення подальшого розвитку; розвиток можливості та концентрація компетенцій з метою створення можливостей; розвиток підприємства за рахунок ефективного використання людських ресурсів[32].

При розподілі та використанні прибутку підприємства слід дотримуватися наступних етапів:

1. сформувати інформаційну базу для аналізу ефективності діяльності підприємства
2. об'єктивно оцінювати позицію на основі оцінки кінцевої позиції використання прибутку підприємством
3. регулярно досліджувати внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на показники ефективності використання прибутку підприємств
4. визначати напрями розподілу прибутку з урахуванням стратегії і тактики підприємства
5. планувати систему управлінських рішень для забезпечення повного та ефективного розподілу прибутку
6. забезпечити контроль за виконанням управлінських рішень щодо використання прибутку підприємства
7. коригувати окремі управлінські рішення за результатами контролю та з урахуванням стратегії розвитку компанії.

Відповідно, основними шляхами вдосконалення цільової структури використання прибутку підприємства є

- Капіталізація коштів, які ведуть до подальшого розвитку компанії та покращення фінансових результатів від діяльності компанії;
- Оптимізація коштів на споживання, зокрема коштів, що спрямовуються на економічне стимулювання працівників, які підвищують продуктивність праці, а отже, розмір майбутніх прибутків та соціальний розвиток підприємства;
- Розрахунок оптимального розміру резервного фонду та виділення коштів для забезпечення його збільшення;
- Оптимізація коштів, що спрямовуються до інших фондів спеціального призначення та на інші цілі;

- Забезпечення умов діяльності підприємства таким чином, щоб прибуток, який розподіляється від діяльності підприємства, не використовувався для сплати штрафів;
- Підготовка детального плану використання та розподілу прибутку компанії з конкретними датами та бюджетами;
- Чіткий контроль за виконанням завдань, передбачених планом використання та розподілу прибутку;
- Аналіз динаміки та факторів формування прибутку у звітному періоді, виявлення резервів, що сприяють максимізації прибутку та проведення економічної роботи з планування формування, розподілу та використання прибутку в наступному періоді[33].

Для того, щоб підприємство було прибутковим і зберігало стабільне становище на ринку, необхідно:

- виробляти продукцію, яка користується попитом. Виробництво великої кількості продукції не має сенсу, якщо на неї немає попиту;
- продавати продукцію за ціною, яка відповідає середньоринковій і яку готові купити потенційні споживачі. Для встановлення таких цін фахівці компанії повинні дослідити ринок збуту, потенційних споживачів, їхні потреби та платоспроможність, конкурентоспроможність компанії та ціни конкурентів на аналогічні товари;
- виробляти товари в кількостях, яких вимагає ринок, щоб товари не залежувалися на складах, особливо якщо вони мають обмежений термін придатності;
- виробляти продукцію з обґрунтованим розрахунком виробничих витрат. Якщо витрати на виробництво перевищують виручку від продажу, виробництво вважається збитковим і не приносить прибутку. Це може призвести до банкрутства[34].

Основні проблеми вирішуються в процесі досягнення стійкого зростання прибутків компанії та шляхів підвищення ефективності діяльності:

- Регулярне управління формуванням фінансових результатів;
- Формування прибутку та його динаміка;
- Визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати організації
- Виявлення резервів і можливостей збільшення прибутку та рентабельності;
- Розробка заходів, спрямованих на ефективне використання виявлених резервів і можливостей збільшення прибутку та рентабельності;
- Контроль за виконанням розроблених заходів[35].

1.3. Показник економічної ефективності прибутковості підприємства

Такі критерії, як прибутковість і рентабельність, використовуються для оцінки ефективності будь-якого бізнесу. Показники рентабельності характеризують кінцевий результат бізнесу більш повно, ніж прибуток, оскільки відображають відношення ефективності до вкладеного капіталу або спожитих ресурсів. Наукова думка прагне знайти сучасний інструментарій оцінки рентабельності підприємств, заснований на ефективності, простоті використання, прийнятних "інтерфейсах" і глибокому розкритті сутності поняття[36].

У науковому доробку І. Бланка, А. Беркути, О. Данилова, С. Жданова, А. Заїнчикова, А. Кобця, С. Мочерного, Т. Мостинської, Л. Олейнікової, С. Салиги, Ю. Суботовича, Р. Слав'юка, О. Федорової та інших питанням прибутковості (ефективності) діяльності підприємства та їх підвищення, зробили вагомий теоретичний і практичний внесок у забезпечення та

підвищення прибутковості (ефективності) діяльності підприємств. Однак у багатьох працях цих науковців досліджуються загальні тенденції формування прибуткового виробництва, і всі автори сходяться на думці, що для визначення сутності прибутковості підприємства необхідно зіставити отриманий прибуток з понесеними витратами[37].

Фактори, що впливають на рівень рентабельності, включають внутрішні та зовнішні фактори.

Зовнішні фактори - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства.

Внутрішні фактори - це ті фактори, на які безпосередньо впливає система управління компанією і які є джерелом збільшення прибутку. До них відносяться виробничі фактори, невиробничі фактори, екстенсивні фактори та інтенсивні фактори.

Внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства[38]:

- Обсяг діяльності підприємства
- Стан використання та ефективність використання ресурсів підприємства
- Рівень доходів
- Рівень витрат
- Ефективність цінової та асортиментної політики.

Внутрішні фактори можна поділити на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори пов'язані з основною діяльністю підприємства і включають наявність та використання робочої сили, предметів праці та трудових ресурсів. До невиробничих факторів належать заходи з охорони навколишнього середовища, штрафи та пені за прострочення виконання певних зобов'язань[39].

Зовнішні фактори, що впливають на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства[36]:

- Регулювання цін державою в сучасних умовах на товари споживчого кошика (хлібобулочні вироби, м'ясні та молочні продукти);

- Підвищення цін на послуги в інших галузях економіки - підвищення тарифів на електроенергію, паливно-мастильні матеріали, тепло, пару, послуги транспорту і зв'язку, що призводить до зростання поточних витрат;
- підвищення цін на товари споживчого кошика (хлібобулочні вироби, м'ясо-молочна продукція), що призводить до зростання поточних витрат;

- Оподаткування - залежність між прибутком та податками є обернено пропорційною - чим менше податків сплачує компанія, тим більше прибутку вона має у своєму розпорядженні;

- Зміна правил фінансування, підвищення дисконтних ставок за користування кредитними ресурсами - це збільшує поточні витрати і негативно впливає на формування прибутку;

- Державна політика щодо формування доходів; неіндексація доходів населення відповідно до рівня інфляції впливає на купівельну спроможність населення, що призводить до зменшення обсягів продажів і, в свою чергу, до зменшення прибутку.

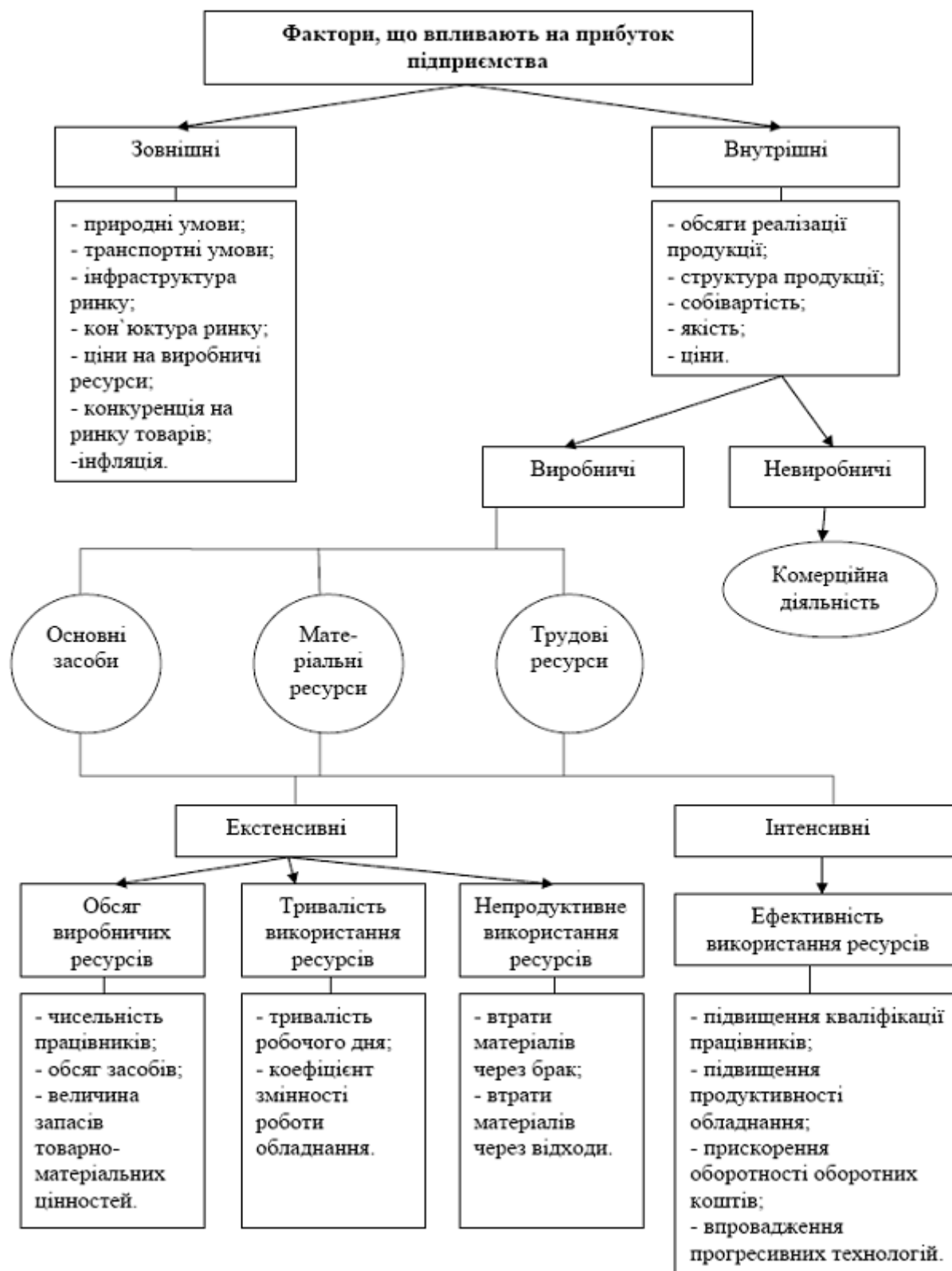


Рис. 1.1 Фактори, що впливають на прибуток підприємства

Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства

Сім основних факторів, що впливають на рівень заробітку[39]:

1. конкурентоспроможність продукції та рівень попиту. Ці фактори визначають кількість реалізованої продукції і, відповідно, обсяг виручки від реалізації.

2. ціна реалізації продукції безпосередньо пов'язана з виручкою від реалізації

3. заробітна плата. Часто становлять найбільшу частину в структурі собівартості і тому мають значний вплив.

4. витрати на сировину та витратні матеріали. Також впливає на собівартість продукції. Часто є другою за величиною частиною в структурі собівартості після заробітної плати.

5. норми амортизації. З підвищенням якості продукції витрати на виробництво повинні знижуватися, але використання результатів НТП може вимагати значних фінансових вкладень, які в майбутньому можуть бути не виправдані.

6. ефективна організація виробничих і трудових процесів. Наприклад, належна стандартизація робочого часу знижує виробничі витрати.

7. зовнішні фактори (наприклад, політична ситуація в країні, податкові ставки, норми амортизації, ринковий попит).

З фактори, на які компанія може впливати

- Збільшити обсяг продажів;
- Збільшити вартість продажу одиниці продукції;
- Зменшити собівартість реалізації продукції.

Розглянемо низку заходів, включаючи скоординовані дії та їх реалізацію, для підвищення прибутковості компанії. У виробничо-економічній сфері розглядаються методи збільшення прибутку, пов'язані зі збільшенням обсягів продажів, зниженням витрат, технологічними

інноваціями та технологічною модернізацією. Збільшення продажів товарів є актуальним для торговельних і виробничих компаній і включає такі методи збільшення прибутку[40]:

- Удосконалення виробництва або спеціалізація продукції;
- Впровадження нових продуктів;
- Підвищення якості товарів і послуг, що виробляються та продаються; Підвищення ефективності технологій, що використовуються у виробництві та продажу товарів і послуг;
- Впровадження електронної комерції;
- Збільшення товарообігу.

Таблиця 1.4

Шляхи підвищення прибутку і рентабельності продукції

| Прибутку | Рентабельності |
|---|---|
| 1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції | 1. Зниження собівартості продукції |
| 2. Поліпшення якості продукції | 2. Підвищення продуктивності праці |
| 3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду | 3. Скорочення невикористаних витрат |
| 4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу | 4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу |
| 5. Диверсифікація виробництва | 5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку |
| 6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів | 6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва |
| 7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями. | 7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною. |

Джерело: складено автором на основі [38]

Як збільшити прибуток за допомогою інновацій:

- Впровадженням у виробництво готових інноваційних продуктів та послуг;
- Інноваціями;
- Впровадженням інноваційних технологій, які покращують якість продукції, вдосконалюють технічні процеси та надають нових характеристик вже виробленій продукції;
- Комплексним вдосконаленням виробництва;
- Підвищенням якості управління, продажів та інших внутрішніх процесів, незалежно від конкретного продукту або послуги;
- Організацією інноваційного підприємства;
- Модернізація технологій включає широкий спектр аспектів, таких як закупівля нового обладнання, впровадження технологічних ліній, оптимізація виробничих підрозділів та реконструкція виробничих комплексів. Запропоновані заходи дозволять підвищити якість продукції, що, в свою чергу, збільшить виручку, прибуток і рентабельність.

Пошук резервів збільшення прибутку та рентабельності підприємства є одним з найефективніших способів оптимізації діяльності підприємства. Резерв зростання прибутку - це потенціал зростання прибутку з кількісними характеристиками. Існує спеціальна методика пошуку, розрахунку та застосування резерву зростання прибутку на практиці. Методика складається з трьох послідовних етапів:

1. аналітичний - пошук і підрахунок резервів.
2. організаційний - підготовка системи заходів щодо реалізації виявлених резервів.
3. функціональний - впровадження інструментів підвищення прибутковості компанії та управління досягнутими результатами.

Прибутковість організації може бути організована за рахунок наступних резервів[41]:

1. зростання обсягів реалізації товарів, робіт і послуг. Щоб розрахувати приріст прибутку від збільшення обсягу реалізації, необхідно вимірний резерв збільшення обсягу реалізації помножити на величину прибутку на одиницю продукції, розраховану на основі даних за звітний період.

2. зниження собівартості товарів, робіт і послуг. Резерв зниження собівартості, визначений за кожною окремою статтею, слід помножити на прогнозний обсяг реалізації, розрахований з урахуванням потенційного збільшення виручки.

3. підвищення якості товарів, робіт, послуг. Щоб розрахувати резерв збільшення прибутку компанії, слід помножити ціну кожної позиції на її відсоток від загальної кількості, підсумувати проміжні результати і помножити загальну суму на потенційний обсяг продажів.

4. підвищення цін на товари, роботи та послуги. Розраховане значення резерву на підвищення цін за кожною позицією множить на очікуваний обсяг продажів, розрахований з урахуванням потенційного темпу зростання. Підвищення цін може бути досягнуто за рахунок виходу на нові ринки.

Для реалізації цих методів необхідно застосовувати інноваційні методи продажу та системи управління виробництвом. Одним із способів підвищення прибутковості підприємств є фінансовий менеджмент. Ця система дозволяє сконцентрувати рішучі дії в ключових сферах фінансової системи компанії, дозволяє виявляти відхилення між показниками діяльності та нормами, а також дозволяє використовувати компетентне управління для підвищення ефективності діяльності компанії. Контролі надають необхідну інформацію керівництву організації. На будь-якому підприємстві контроль включає такі елементи, як планування, встановлення цілей, моніторинг результатів діяльності та прийняття рішень. Підтримання ліквідності - основне завдання фінансового контролю, що означає готовність компанії в будь-який момент сплатити свої борги. Стала

платоспроможність досягається разом з необхідним рівнем прибутковості. Фінансовий менеджмент вимірює максимальне відхилення між фактичними та плановими фінансовими показниками, контролює виконання фінансових цілей, встановлених системою стандартів та показників, формує управлінські рішення щодо покращення фінансових результатів, коригує конкретні показники та цільові орієнтири фінансового розвитку відповідно до поточної ринкової кон'юнктури та зовнішнього середовища, а також, виходячи з розміру відхилення, оцінює ситуацію та прогнозує ймовірність суттєвого уповільнення темпів розвитку. Таким чином, крім внутрішнього контролю фінансових операцій, фінансовий контроль координує взаємозв'язок між інформаційною інфраструктурою, фінансовим плануванням, фінансовим аналізом і внутрішнім фінансовим контролем[42].

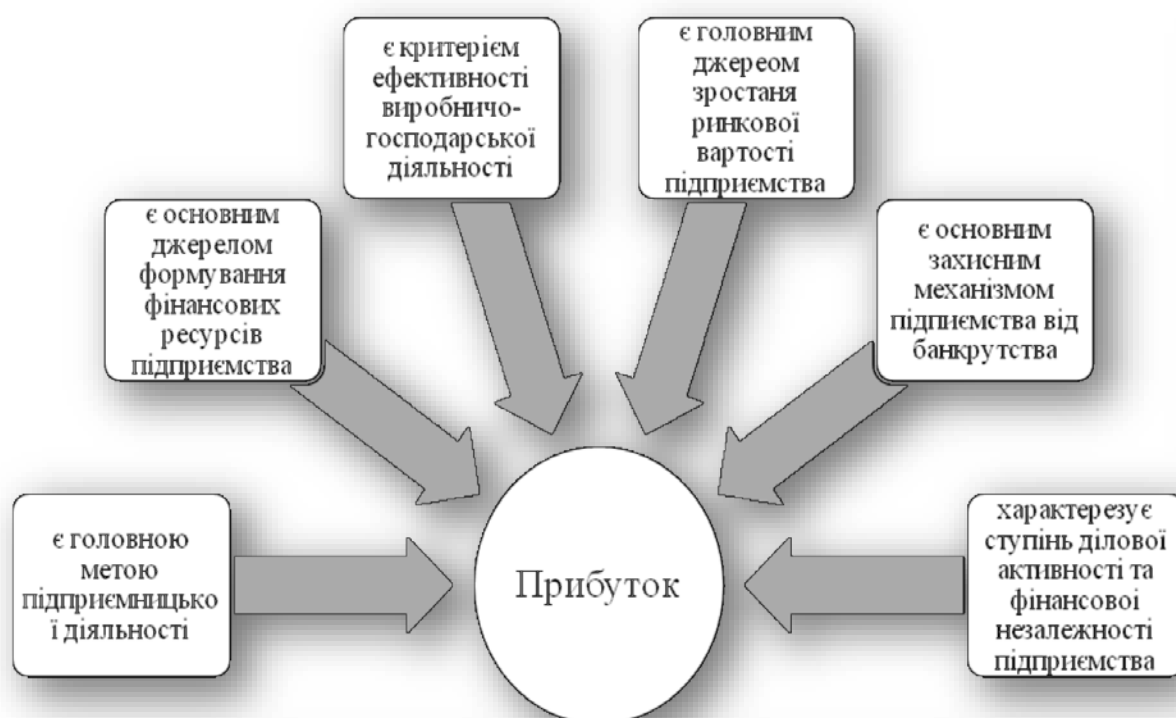


Рис.1.2. Економічна сутність прибутку від виробничо-господарської діяльності підприємства[43]

Отже, підвищення рентабельності підприємств в сучасних умовах набуває високих темпів, і керівництву підприємства необхідно використовувати шляхи підвищення показника, з метою збільшення прибутку, що в підсумку позначиться на покращенні ефективності діяльності самого господарського суб'єкта в цілому.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «Козятинхліб»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Козятинхліб»

Історія ПрАТ «Козятинхліб» нараховує 88 років. Товариство веде свій відлік з 1 січня 1935 року, коли за планами п'ятирічок ССРСР, для розширення в місті Козятині економічно-промислового потенціалу, було розпочато будівництво хліб заводу. Відразу у 1935 році почали випускати свою першу продукцію, яку виробляли вручну, а випікали в печі на твердому паливі та дровах. Перший хліб мав назву «Докторський» із житньо-пешичного борошна. Завод зазнав збитків під час Великої вітчизняної війни, проте, відразу після звільнення міста Козятина 28.12.1943 року, відбудували та відновили роботу 15.01.1944 заводу для потреб армії та місцевого населення[44].

У 1956 році котельню хлібзаводу переведено на рідке паливо. Для підвищення продуктивності праці провели реконструкцію хлібопекарської печі та з'являються допоміжні служби. В 1979 році вводяться в експлуатацію два цехи, які набули статусу за межами України, кондитерський та сухарний. Для оптимізації технічного процесу в 1985 році пекарські печі переводять на опалення природним газом, що сприяє появі робочих місць. За часи перебудови набуває статусу державне виробничо-торгівельне підприємство «Козятинхліб», при цьому надається правосамостійно реалізовувати власну продукцію. Біля заводу в 1994 році будують фірмовий магазин. В березні 1996 державне виробничо-торгівельне підприємство «Козятинхліб», шляхом акціонування, реформується у ВАТ «Козятинхліб» і набуває колективної власності. У квітні 2004 року розроблено нову стратегію розвитку ПрАТ «Козятинхліб» акціонером в особі ТОВ «Подільський край». Оновлено частину хлібобулочного і кондитерського

цеху[44].

Створюється потужний транспортний цех, який сьогодні має 26 вантажних автомобілів, розпочато випуск нових видів хліба та хлібобулочних виробів, розширено виробничу площу хлібобулочного цеху.

Протягом першого півріччя 2007 року в хлібобулочному цеху змонтовано і здано в експлуатацію нову, більш потужну хлібну тунельну піч типу Г4-ХПС25, що значно покращило якість продукції та призвело до зростання продуктивності праці на 10%. На підприємстві ПрАТ «Козятинхліб» асортимент хлібобулочних виробів складає 21 найменування хліба, 48 найменувань булочних виробів, 35 кондитерських та 9 видів макаронних виробів. У своїй роботі керуються нормативною документацією Укрхлібпрому та державними стандартами (ДСТУ) [44].

В наслідок ефективного управління вся продукція ПрАТ «Козятинхліб» відповідає вимогам ринку і встановленим стандартам хлібобулочних виробів в Україні, її покупцями є 13 районів Вінницької, Житомирської і Київської областей[44].

На ПрАТ «Козятинхліб» основним видом продукції є хліб і хлібобулочні вироби, які становлять більш, ніж 90% всієї продукції.

За 2010-2015 роки технологами ПрАТ "Козятинхліб" розроблено і внесено у виробництво 42 види хліба і батонів, 69 видів здоби і кондитерських виробів, які пройшли державну атестацію і підтвержені сертифікатами. На сьогоднішній день ПрАТ «Козятинхліб» є особою приватного права за законодавством України, що створене та діє відповідно до положень Цивільного кодексу, Господарського кодексу, законів «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери», а також інших нормативно-правових актів України. За статутом Товариство засноване відповідно до рішення Регіонального відділення Фонду державного майна України по Вінницькій області шляхом перетворення Державного виробничо-торгового підприємства «Козятинхліб» [44].

В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту на перше місце виходить обсяг виробництва продукції. Але в міру насичення ринку і посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою розробки виробничої програми.

Невід’ємною частиною стратегії ведення виробничої діяльності є принципи соціальної відповідальності, що передбачають довготерміновий розвиток в гармонії з довкіллям та суспільством.

Підприємство у своїй діяльності дотримується загальноприйнятих стандартів у сфері корпоративної соціальної відповідальності і постійно застосовує їх для забезпечення дотримання прав людини, належного виробничого середовища, охорони навколишнього середовища, цілісності в бізнесі[44].

Таблиця 2.1

Основні відомості про емітента

| | |
|------------------------------|--|
| Скорочена назва: | ПрАТ «КОЗЯТИНХЛІБ» |
| ЄДРПОУ: | 00375757 |
| Юридична адреса: | Україна, 22100, Вінницька обл., м. Козятин, вул. Незалежності, 72 |
| Зареєстрований: | 27.06.1996 |
| Організаційно-правова форма | Акціонерне товариство |
| Статутний капітал | 129 780 тис.грн |
| Вид діяльності Основний : | 10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання |
| Вид діяльності Інші : | 10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами 46.38 Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками |
| Керівник: | Годенко Сергій Олександрович уповноважена особа, тел 0434221610 |

Джерело: складено автором на основі [44]

Управління в акціонерному товаристві здійснюють:

- рада акціонерів;
- наглядова рада;
- генеральний директор;
- загальні збори акціонерів.

Таблиця 2.2

Органи управління ПрАТ «Козятинхліб»

| П. І. П | Посада |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| Кочубей Ангеліна Арнольдівна | Член дирекції |
| Іваницький Олександр Сергійович | Член дирекції |
| Дзюба Світлана Сергіївна | Член ревізійної комісії |
| Кондратюк Світлана Іванівна | Член дирекції Головний бухгалтер |
| Космеда Ростислав Андрійович | Член наглядової ради |
| Гарапко Василь Федорович | Голова наглядової ради |
| Годенко Сергій Олександрович | Генеральний директор |
| Мельник Іванна Валентинівна | Член ревізійної комісії |
| Куксов Владислав Геннадійович | Голова ревізійної комісії |
| Ісмайлов Ельдар Ісрафілович | Член дирекції |
| Бойко Ростислав Андрійович | Член наглядової ради |

Джерело: складено автором на основі[44]

Опис діяльності[44]

Організаційна структура

Організаційна структура базується на цеховій структурі: - хлібопекарський цех - кондитерський цех - механічний цех - транспортний цех. У порівнянні з попереднім звітним періодом змін в організаційній структурі не відбулося. Дочірніх підприємств, філій, представництв та інших відокремлених підрозділів немає.

Кількість працівників

Середньооблікова чисельність штатних працівників - 190 осіб, сумісників та позаштатних працівників - 6 осіб, сумісників - 7 осіб. Фонд оплати праці становить 15399 тис. грн. Порівняно з попереднім звітним періодом фонд оплати праці зменшився на 40 тис. грн. у зв'язку зі зменшенням чисельності працівників. Кадрова програма емітента спрямована на підвищення кваліфікаційного рівня працівників: підбір, підвищення кваліфікації, обов'язкове навчання, стажування на підприємствах, співпраця з навчальними центрами, навчальними закладами та центрами зайнятості з питань розвитку людських ресурсів та підбору персоналу.

Участь в асоціаціях

ПАТ "Козятинхліб" не входить до жодної бізнес-асоціації.

Спільна діяльність

Видавництво не здійснює спільної діяльності з іншими організаціями, підприємствами чи установами.

Пропозиції щодо реорганізації

Пропозиції щодо реорганізації від третіх осіб відсутні.

Облікова політика

Компанія веде бухгалтерський облік відповідно до вимог Закону України від 16.07.99 р. (№ 996-XIV), Міжнародних стандартів фінансової звітності та інших нормативних документів станом на дату складання цього висновку. Основні засоби визнаються за собівартістю, яка включає витрати, безпосередньо пов'язані з їх придбанням. Основні засоби визнаються у фінансовій звітності за переоціненою вартістю. Переоцінена вартість - це справедлива вартість основних засобів на дату переоцінки за вирахуванням накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення корисності. Об'єкт основних засобів списується з балансу при вибутті або коли не очікується отримання майбутніх економічних вигод від подальшого використання об'єкта. Прибутки або збитки від припинення визнання

включаються до звіту про прибутки та збитки за той рік, в якому вони були визнані. Амортизація розраховується з метою зменшення первісної вартості активу, за винятком незавершеного будівництва, до його ліквідаційної вартості прямолінійним методом протягом очікуваного строку його корисного використання. Нарахування амортизації починається, коли основні засоби стають придатними до використання за призначенням, тобто коли вони доставлені до місця розташування та приведені у стан, необхідний для їхньої експлуатації у спосіб, визначений керівництвом. Нарахування амортизації не припиняється до повної амортизації активу, або коли він простоє, або коли він вибуває з активного використання. Запаси

Одиницею обліку запасів є окремі товари. Собівартість включає витрати, понесені на придбання запасів та їх доставку до теперішнього місцезнаходження та приведення у теперішній стан. Собівартість сировини, палива, запасних частин, незавершеного виробництва та готової продукції, відпущених у виробництво, продаж або інше вибуття, визначається за методом середньозваженої собівартості. Дебіторська заборгованість

Дебіторська заборгованість складається з торгової та іншої дебіторської заборгованості, включаючи векселі до отримання. Дебіторська заборгованість визнається як фінансовий актив і первісно оцінюється за справедливою вартістю плюс відповідні витрати на проведення операції. Резерв на знецінення (резерв сумнівних боргів) створюється на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів із застосуванням абсолютного методу безнадійних боргів. Продукти.

Хлібобулочні вироби, печиво та кондитерські вироби. Розвиток хлібопекарського виробництва характеризується занепадом малих пекарень та монополізацією виробництва хлібобулочних виробів. Протягом звітнього періоду і на сьогоднішній день група стикається з серйозною конкуренцією з боку імпортного хліба з Бердичева, Вінниці та Києва. Компанія може захистити свою діяльність лише завдяки високій якості своєї продукції,

високій технічній компетентності та надійності обладнання. Для покращення іміджу компанії проводяться маркетингові дослідження. Сировина постачається українськими компаніями за прийнятними цінами. Основними постачальниками є: ТОВ "Подільський край", ТОВ "Обухівпродукт", ТОВ "Вінницький КХП №2", ПАТ "Надія", ПП "Білостенний". довгострокових планів розвитку немає. Компанія не веде діяльність в інших країнах.

Активи

Компанія не планує значних інвестицій або придбань, пов'язаних з її господарською діяльністю.

Основні засоби

Основні засоби знаходяться у постійному володінні. Первісна вартість основних засобів на кінець звітного періоду склала 44903 тис. грн. Знос склав 26552 тис. грн., при цьому коефіцієнт зносу склав 59,13%. Частина основних засобів перебуває в оренді. Дохід від оренди за рік склав 199 тис. грн. Основні засоби розташовані за адресою компанії. Екологічні проблеми не впливають на використання активів. Планів щодо капітального будівництва, розширення або поліпшення матеріальних активів немає.

Проблеми

Критичною проблемою підприємства є нестабільність цін на сировину, газ та електроенергію. Постачальники необмежені і вимагають передоплати, а ціни на газ постійно зростають. Ступінь залежності компанії від правових та економічних обмежень не оцінюється компанією.

Фінансова політика

ПрАТ "Козятинхліб" працює на принципах самоокупності, самофінансування та самозабезпечення. Протягом звітного періоду підприємство користувалося банківськими кредитами для надання та отримання фінансової підтримки. На думку експертів емітента, можливими шляхами покращення ліквідності є вжиття заходів щодо збільшення обсягів

реалізації продукції, усунення невиправданих витрат та зміна цінової політики. Для забезпечення безперервної діяльності підприємству необхідно приділяти достатню увагу ефективній виробничій діяльності, шукати резерви для зниження собівартості продукції та погашення поточних зобов'язань.

Вартість укладених, але невиконаних договорів

У звітному році було укладено 102 договори на постачання хлібобулочних виробів. На постачання сировини та матеріалів було укладено 152 договори. Всі контракти були виконані, невиконаних контрактів немає.

Стратегія на майбутнє

У майбутньому компанія планує модернізувати котельню, тобто замінити димовий котел Е-1/9 на новий котел Ferrolі. На першій лінії буде встановлена система кондиціонування повітря в тістомісильній камері; печі 1 і 2 будуть використовувати тепло газів, що викидаються в атмосферу, і нагріту при цьому воду для технічних і побутових потреб. Проект також планує підвищити продуктивність праці шляхом навчання працівників суміжним професіям. Навчання робітників відповідним професіям буде організовано за програмами компанії. Компанія продовжує розвивати свої виробничі потужності, використовуючи свої технічні та людські ресурси в економічно ефективний спосіб для зміцнення компанії на основі нових технологій у хлібопекарській галузі.

Протягом року не було понесено жодних витрат на дослідження та розробки.

Метою підприємства ПрАТ «Козятинхліб» є отримання прибутку. ПрАТ «Козятинхліб» займається видами діяльності:

- виготовляє та реалізує хлібобулочні вироби;
- виготовляє та реалізує кондитерські вироби;
- займається роздрібною торгівлею товарів повсякденного попиту;

- Здійснює автотранспортні послуги доставка виробів власного виробництва та доставка сировини для власного виробництва.

Основною місією підприємства є:

- забезпечення жителів міста та області свіжою, смачною продукцією, яка виготовляється за традиційними технологіями;
- асортимент має бути на усі смаки за попитом, для повноцінного харчування дорослих та дітей;
- вчасно і за доступними цінами.

Завдяки власному автопарку є можливість доставляти продукцію в торговлі точки без посередників, організовуючи прямий продаж та розташування продукції.

Розглянемо детально структуру організації та взаємодії підрозділів підприємства ПрАТ «Козятинхліб».

Організаційна структура – це сукупність виробничих ланок і впорядкованих потоків ресурсів у виробничій системі, а також органів управління та їх певний взаємозв'язок, які забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства[45].

Структурструктура, яку має ПрАТ «Козятинхліб», є лінійно-функціональна, тобто лінійні ланки вирішують питання щодо прийняття рішень та віддачі команд. В свою чергу функціональні ланки займаються консультуванням, плануванням та координацією.

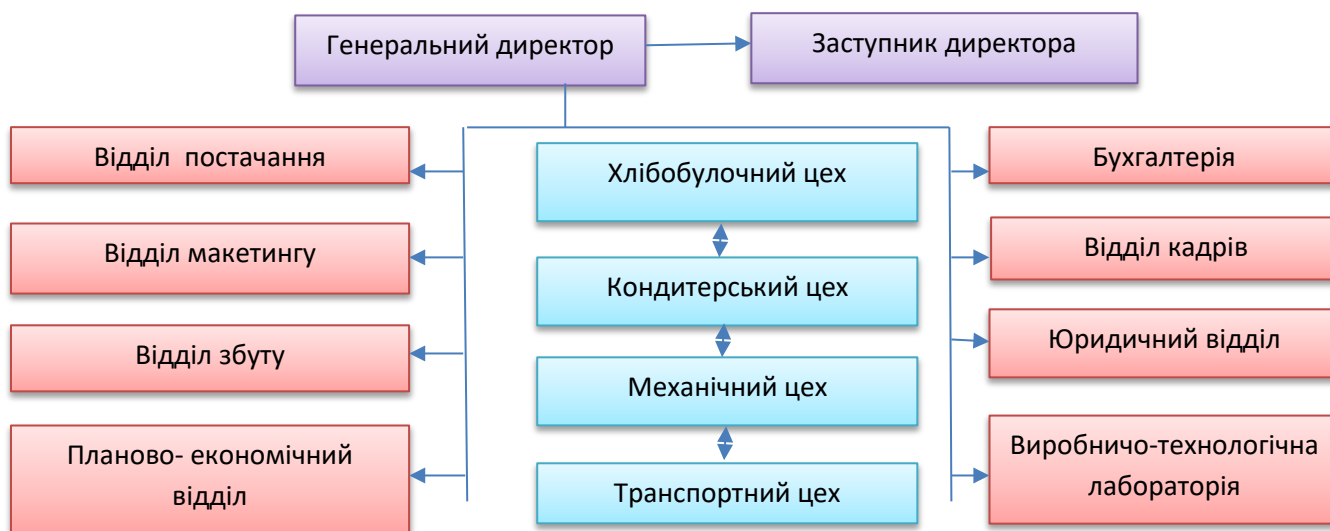


Рис. 2.1. Структура підприємства ПрАТ «Козятинхліб»

Отже, внутрішнє середовище організації – це складна система елементів і зв'язків між ними, що є об'єктом контролювання та регулювання керівництвом. Вона надає сталий розвиток і безпосередній вплив на функціонування організації. В основу організації ступенів управління покладено виробничо - територіальний принцип. Сходишки управління показують послідовність управління знизу доверху. Кожний ступінь управління очолює лінійний керівник, який здійснює загальне керівництво. Він, будучи єдиначальником на даній ділянці підпорядкований керуючому і отримує завдання і розпорядження тільки від нього[46].

Розглянемо зокрема кожний відділ окремо та окреслимо їх сферу діяльності.

Основне завдання відділу постачання – це забезпечення хлібозаводу безперебійним постачанням матеріалів, сировини, палива і т. д. В свою чергу цей відділ відповідає за якісне зберігання запасів підприємства, контролює і регулює стан їх стан. Поліпшення організації складського господарства, прискорення оборотності матеріальних ресурсів, організація централізованого забезпечення матеріалів та сировини - є головним завданням відділу постачання.

Пошуком ринку збуту та поліпшенням попиту на продукцію через рекламу на радіо, телебаченні і в пресі – це основне завдання відділу збуту. Начальник цього відділу займається укладанням договорів на поставку продукції, здійснює контроль за реалізацією своєчасних поставок продукції для торгівлі в замовленому асортименті та обсязі із дотриманням діючих умов поставки продукції. Контролює також роботу складу готової продукції. Розробляє заходи щодо підвищення ефективності виробництва, економічно обґрунтовуючи їх доцільність – цим займається бухгалтерія спільно з планово-економічним відділом та іншими підрозділами. Центром уваги планово-економічного відділу є основне питання щодо організації праці і управління: забезпечення кадрами, впровадження типових проектів, визначення норм виробітку і розцінок, контроль витрачання фонду оплати праці і матеріальне заохочення, калькуляція продукції, правильність застосування форм і систем зарплати.

Бухгалтерія займається білом використання та руху коштів підприємства.

Розробка документів правового характеру та правова допомога – це територія юридичного відділу. Юрист розглядає питання дебіторської і кредиторської заборгованості, вживає заходи для їх ліквідації.

Контролює техніку безпеку на виробництві та розробляє заходи з охорони праці інженер по ТБ.

Експлуатацію устаткування контролює механічна служба підприємства. В її обов'язки входить своєчасний і якісний ремонт устаткування підприємства та контроль витрати коштів на ремонтні роботи відповідно до кошторисів.

Начальник виробництва контролює та регулює хід виробництва. Відповідно до заявок, які надходять з відділу збуту, згідно з укладеними договорами про постачання, він забезпечує ритмічність випуску продукції,

контролює підготовку виробництва до випуску нової продукції, комплектність і стан печей.

Виробничо-технічна лабораторія здійснює контроль за якістю готової продукції ходом всього технологічного процесу. Перевіряється відповідність технологічним умовам, стандартам, посвідченням якості що надходить на підприємство. Відділ кадрів стежить за станом трудової дисципліни і додержанням працівниками правил внутрішнього трудового розпорядку. Також цей відділ відповідає за набір робочої сили, обліку та звітності на хлібозаводі. Всі відділи підпорядковуються і узгоджують свою роботу безпосередньо з генеральним директором підприємства.

2.2. Динаміка прибутків та фінансово-економічний стан ПрАТ «Козятинхліб»

Для оцінки економічного стану ПрАТ «Козятинхліб» опрацюємо перелік питань:

- охарактеризувати майно підприємства та джерела його формування;
- оцінити результати діяльності підприємства;
- проаналізувати динаміку фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- проаналізуємо ділову активність підприємства.

Проаналізуємо стан обсягів виробництва та реалізацію продукції.

З таблиці 2.3 видно, що 2018-2020 роки відбувався спад як виробленої так і реалізованої продукції, а 2020-2022 роки зростання показників. Собівартість реалізованої продукції 2018-2020, 2021-2022 роки зростає, а 2020-2021 роки спадає. Чистий дохід 2018-2019, 2021-2022 роки зростає, а 2020-2021 спадає.

Таблиця 2.3.

Показники обсягів виробництва та реалізації основних видів продукції
ПрАТ «Козятинхліб» (тис.грн.)

| Показник (тис. грн.) | На кінець періоду, тис.грн | | | | | Відхилення, тис.грн | | | |
|-------------------------------------|----------------------------|-----------|-------|-------|-------|---------------------|--------|-------|------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Обсяг виробленої продукції | 6992 4 | 6869 3 | 58319 | 67125 | 76965 | -1231 | -10374 | 8806 | 9840 |
| Обсяг реалізованої продукції | 7087 8 | 7095 7 | 58637 | 68021 | 75873 | 79 | -12320 | 9384 | 7852 |
| Собівартість реалізованої продукції | 4881 5 | 6229 6 | 65674 | 58498 | 63482 | 13481 | 3378 | -7176 | 4984 |
| Чистий дохід від реалізації товарів | 6079 6 | 6362 1 | 58428 | 55688 | 58511 | 2825 | -5193 | -2740 | 2823 |

Джерело: складено автором на основі [44]

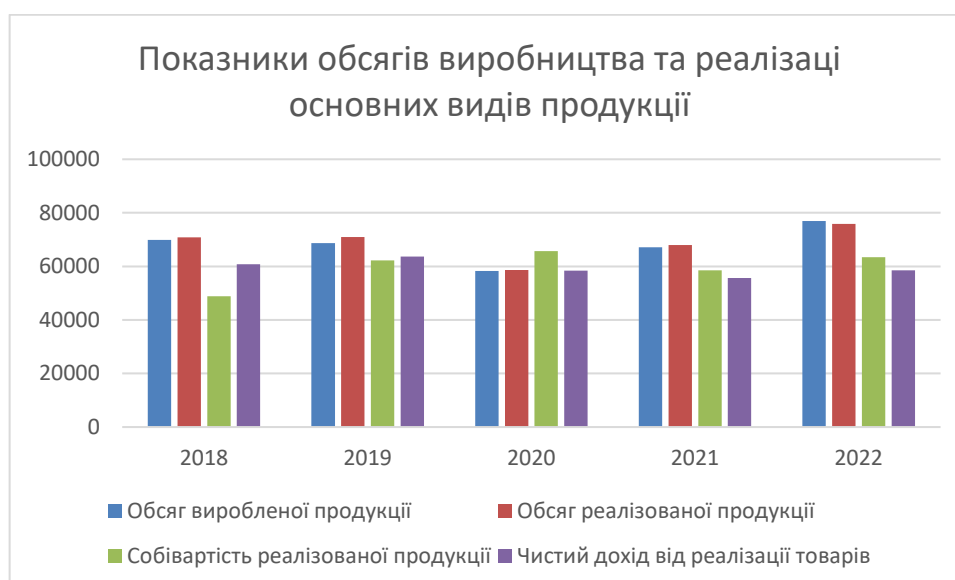


Рис. 2.2 Показники обсягів виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Козятинхліб»

Зробимо аналіз основних економічних показників ПрАТ «Козятинхліб».

За даними показниками таблиці 2.4 можна зробити висновки 2018–2022 роки.

Чистий прибуток має коливальні показники у вигляді синусоїди: зростання 2018-2019, 2021-2022 роки, падіння 2019-2021 роки. Зростання та

падіння показників пов'язані із попитом на продукцію.

Таблиця 2.4

Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства (тис.грн.) за останні п'ять років (тис.грн.):

| Показники | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Чистий прибуток (тис.грн) | 60796 | 63621 | 58428 | 55688 | 58511 |
| Собівартість реалізованої продукції (тис.грн) | 48815 | 62296 | 65674 | 58498 | 63482 |
| Валовий прибуток (тис.грн) | 11981 | 1325 | -7246 | -2810 | -4971 |
| Управлінські витрати (тис.грн) | 3467 | 3329 | 2972 | 3081 | 2983 |
| Чисельність працівників (осіб) | 243 | 205 | 190 | 175 | 190 |
| Фонд оплати праці | 16381 | 15894 | 15439 | 14342 | 13044 |
| Витрати на 1 грн. виручки, грн | 0,8 | 0,98 | 1,12 | 1,25 | 1,29 |
| Середньорічна вартість основних виробничих засобів (тис.грн) | 16203 | 20457 | 19139 | 18125 | 17956 |
| Фондовіддача, грн | 3,75 | 3,11 | 3,05 | 2,95 | 3,06 |
| Вартість оборотних коштів, (тис. грн) | 19306 | 18972 | 17672 | 19842 | 20293 |
| Коефіцієнт оборотності оборотних коштів | 3,32 | 3,27 | 3,19 | 3,94 | 3,85 |
| Продуктивність праці | 250 | 310 | 308 | 286 | |

Джерело: складено автором на основі[44]

Собівартість продукції збільшується 2018-2020, 2021-2022 роки на 16859 тис.грн, 2020-2021 зменшується на 7176 тис.грн.

З 2018 по 2022 рік спостерігається зниження валового продукту і досягнув до від'ємного значення. Це пояснюється зростанням цін на електроенергію, газ та сировину.

Витрати на 1 гривню реалізованої продукції зростає з кожним роком, що призводить до підвищення витрат, які припадають на 1 грн. реалізованої продукції та послуг.

Обсяг виручки є показник фондовіддачі, покази якої мають спадний характер 2018-2021 роки та 2021-2022 роки починає зростати.

Дані продуктивності праці говорять про те, що 2018-2020, 2021 -2022 роки спостерігається ефективно використання трудових ресурсів, а з 2020-2021 роки цей показник коливається до зменшення.

Згідно даних коефіцієнта оборотності всіх оборотних активів з 2018

по 2020 роки збільшується тривалість обороту активів, такий показник є негативним для фінансового стану підприємства, а з 2020- по 2022 року спостерігається зменшення тривалості обороту обороту активів.

Господарська діяльність та фінансовий стан підприємства залежить забезпечення підприємства необоротними активами. складемо таблицю необоротних активів та визначимо їх структуру.

Таблиця 2.5

Склад необоротних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 роки (тис.грн.)

| Найменування показника | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Темпи зростання %, 2018-2019 | Темпи зростання %, 2019-2020 | Темпи зростання %, 2020-2021 | Темпи зростання %, 2021-2022 |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Нематеріальні активи | 108 | 21 | 1 | 1 | 1 | 0,19 | 0,05 | 1 | 1 |
| Незавершенні капітальні інвестиції | 198 | 198 | 120 | 145 | 179 | 1 | 0,61 | 1,21 | |
| Основні засоби | 20112 | 19063 | 17062 | 15365 | 14258 | 0,95 | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| Інвестиційна нерухомість | 869 | 869 | 1286 | 1286 | 1286 | 1 | 1,48 | 1 | 1 |
| Інші фінансові інвестиції | 0 | 0 | 1687 | 1687 | 0 | - | - | - | - |
| Усього за розділом 1 | 21287 | 20151 | 20156 | 16797 | 17411 | - | - | - | - |

Джерело: складено автором на основі [44]

Таблиця 2.6

Структура необоротних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 роки (%)

| Найменування показника | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Темпи зростання %, 2018-2019 | Темпи зростання %, 2019-2020 | Темпи зростання %, 2020-2021 | Темпи зростання %, 2021-2022 |
|------------------------------------|-------|------|-------|-------|-------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Нематеріальні активи | 0,51 | 0,1 | 0,005 | 0,006 | 0,006 | 0,2 | 0,05 | 1,2 | 0 |
| Незавершенні капітальні інвестиції | 0,93 | 0,98 | 0,6 | 0,86 | 0,82 | 1,05 | 0,61 | 1,4 | 0,95 |
| Основні засоби | 94,48 | 94,6 | 84,65 | 91,47 | 81,9 | 1,00 | 0,89 | 1,08 | 0,89 |
| Інвестиційна нерухомість | 4,08 | 4,31 | 6,38 | 7,7 | 7,4 | 1,06 | 1,48 | 1,21 | 0,96 |
| Інші фінансові інвестиції | 0 | 0 | 8,37 | 10,0 | 0 | - | - | - | - |
| Усього за розділом 1 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | - | - | - | - |

Джерело: складено автором на основі [44]

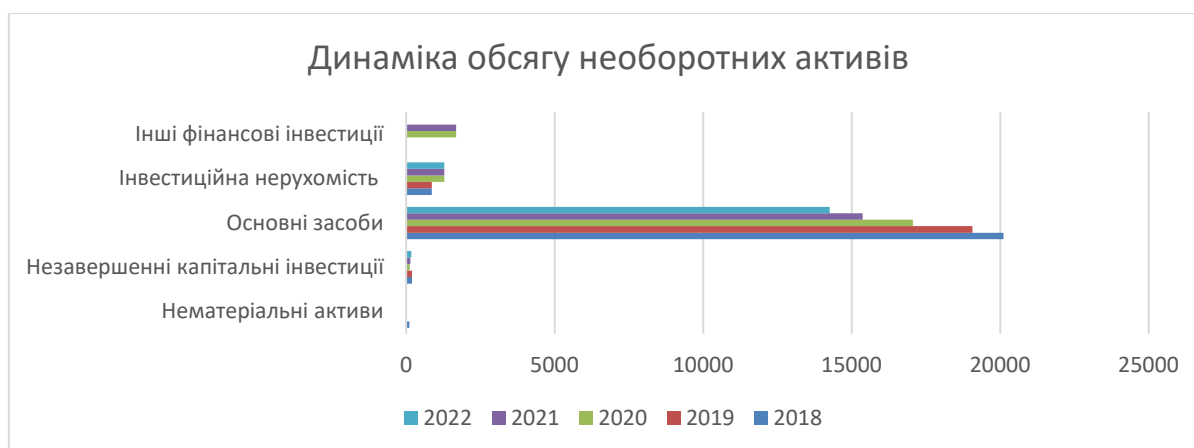


Рис.2.3 Динаміка обсягу необоротних активів ПрАТ «Козятинхліб».

Отже, аналізуючи графік та дані таблиць 2.5 та 2.6, бачимо відсутність довгострокових фінансових інвестицій, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи. Питома вага необоротних активів підприємства – це основні засоби. Така тенденція є типовою для виробничих підприємств, де є динаміка зростання.

Основні засоби у процесі виробництва фізично зношуються та морально старіють, тобто це втрата своєї первісної споживчої вартості основних фондів. Це призведе до погіршення їхньої техніко-економічної та соціальної характеристики- знизиться продуктивність, збільшаться експлуатаційні витрати та ін. проведемо аналіз стану основних засобів, обрахувавши коефіцієнти зносу, придатності, витуття та оновлення.

Таблиця 2.7

Коефіцієнти стану основних засобів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 рр.

| Показник | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Темпи зростання %, 2018-2019 | Темпи зростання %, 2019-2020 | Темпи зростання %, 2020-2021 | Темпи зростання %, 2021-2022 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Коефіцієнт зносу ОЗ | 0,90 | 0,55 | 0,57 | 0,55 | 0,49 | 1,10 | 1,04 | 0,97 | 0,89 |
| Коефіцієнт придатності ОЗ | 0,50 | 0,43 | 0,40 | 0,35 | 0,54 | 0,86 | 0,93 | 0,88 | 1,54 |
| Коефіцієнт оновлення ОЗ | 0,16 | 0,04 | 0,03 | 0,028 | 0,032 | 0,24 | 0,68 | 0,93 | 1,14 |
| Коефіцієнт вибуття ОЗ | 0,0261 | 0,0002 | 0,0011 | 0,0012 | 0,0051 | 0,01 | 4,91 | 1,09 | 4,25 |

Джерело: складено автором на основі[44]

Проаналізувавши дані таблиці 2.7, можна сказати, що у 2018 році обладнання підприємства зносилося майже на 90%, з кожним наступним роком цей показник зменшується тобто відбувається оновлення застарілого обладнання.

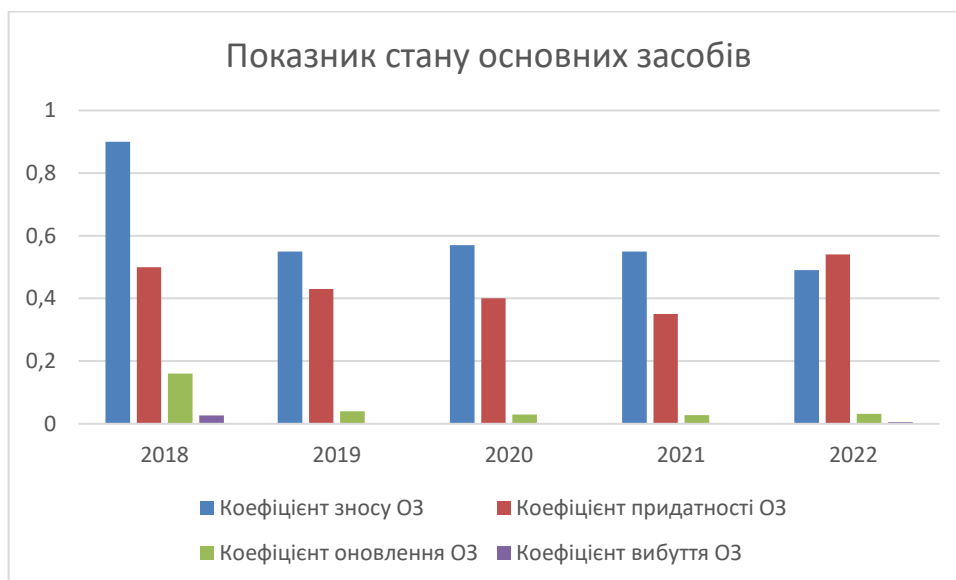


Рис. 2.4 Показники стану основних засобів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 рр.

Аналізуючи діаграми, бачимо, що 2018 рік - знос 90% обладнання, 2019 рік - 55%, 2020 рік – 57%, 2021 рік – 64%, 2022 рік – 49%. Такі дані свідчать про те, що на підприємстві слідкують за оновленням застарілого обладнання.

На основі даних, можна стверджувати, що підприємства ПрАТ «Козятинхліб» забезпечене необоротними активами, основний склад яких – основні засоби, які регулярно оновлюють.

Проаналізуємо оборотні активи, так як фінансовий стан підприємства залежить від ефективності їх використання.

Оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи

споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Отже, оборотні кошти (поточні активи) – це засоби, які інвестовані підприємством в поточні операції під час кожного операційного циклу[47].

Таблиця 2.8

Склад оборотних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 роки (тис.грн.)

| Показник | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Темпи зростання %, 2018-2019 | Темпи зростання %, 2019-2020 | Темпи зростання %, 2020-2021 | Темпи зростання %, 2021-2022 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Запаси | 13654 | 11819 | 12290 | 12142 | 12882 | 0,87 | 1,04 | 0,98 | 1,06 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію | 1410 | 1374 | 1294 | 728 | 579 | 0,97 | 0,94 | 0,56 | 0,79 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| з бюджетом | 3 | 3 | 3 | 470 | 3 | 1,0 | 1,0 | 156,7 | 0,006 |
| із внутрішніх розрахунків | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 3608 | 4931 | 3378 | 5954 | 3579 | 1,37 | 0,69 | 1,76 | 0,60 |
| Поточні фінансові інвестиції | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 610 | 837 | 460 | 523 | 3039 | 1,37 | 0,55 | 1,14 | 5,81 |
| Витрати майбутніх періодів | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Інші оборотні активи | 21 | 8 | 247 | 25 | 211 | 0,38 | 30,88 | 0,10 | 8,44 |
| Разом | 19309 | 18975 | 17675 | 19842 | 20293 | 0,98 | 0,93 | 1,12 | 1,02 |

Джерело: складено автором на основі[44]



Рис 2.5 Динаміка оборотних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.9
Структура оборотних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 роки (%)

| Показник | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Темпи зростання %, 2018-2019 | Темпи зростання %, 2019-2020 | Темпи зростання %, 2020-2021 | Темпи зростання %, 2021-2022 |
|---|-------|-------|-------|-------|------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Запаси, | 70,71 | 62,29 | 69,53 | 61,19 | 63,5 | 0,87 | 1,12 | 0,88 | 1,03 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію | 7,30 | 7,24 | 7,32 | 3,67 | 2,85 | 0,99 | 1,01 | 0,50 | 0,77 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | | | | | | | |
| за виданими авансами | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| з бюджетом | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 2,37 | 0,01 | 1 | 1 | 118,5 | 0,004 |
| із внутрішніх розрахунків | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 18,69 | 25,99 | 19,11 | 30,0 | 17,6 | 1,39 | 0,74 | 1,57 | 0,59 |
| Поточні фінансові інвестиції | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 3,16 | 4,41 | 2,60 | 2,63 | 14,9 | 1,40 | 0,59 | 1,01 | 5,67 |
| Витрати майбутніх періодів | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Інші оборотні активи | 0,11 | 0,04 | 1,40 | 0,13 | 1,04 | 0,39 | 33,15 | 0,09 | 8,0 |
| Разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | - | - | - | - |

Джерело: складено автором на основі[44]

Із таблиць 2.8 та 2.9 видно, що найбільш суттєвим у складі оборотних активів є стаття запасів. Це пояснюється тим, що підприємство

хлібобулочних виробів повинно мати резерви запасів сировини та допоміжних матеріалів. У підприємствах такого типу стандартно запас має бути не менше як на 7 діб борошна, а допоміжних матеріалів – на 3 доби.

За даними 2018 -2022 років маємо запаси на суму 12-13 млн. грн., це пояснюється сезонністю ціни на борошно, яка впливає на собівартість продукції. Тому більшість хлібопекарських підприємств закупляють запаси в період низьких цін на сировину.

2.3. Оцінка та показники прибутковості ПрАТ «Козятинхліб»

Для того, щоб зробити розрахунок прибутковості ПрАТ «Козятинхліб», скористаємося Форма №1 «Баланс підприємства», Форма №2 «Звіт про фінансові результати»

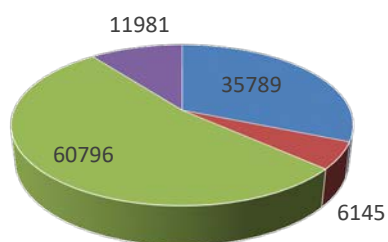
Таблиця 2.10

Основні показники для розрахунку прибутку ПрАТ «Козятинхліб».

| № | Показник | Код рядка | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|---------------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | Сукупний капітал | 1900 | 35789 | 39123 | 37828 | 36639 | 37704 |
| 2 | Власний капітал | 1495 | 6145 | 6455 | 7058 | -3171 | -3154 |
| 3 | Чистий дохід від реалізації продукції | 2000 | 60796 | 63621 | 58428 | 55688 | 58511 |
| 4 | Валовий прибуток | 2090 | 11981 | 1325 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Операційний прибуток | 2190 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Чистий прибуток | 2350 | 0 | 3990 | 603 | 0 | 17 |
| 7 | Всього необоротні активи | 1095 | 21287 | 20151 | 20156 | 16797 | 17411 |
| 8 | Запаси | 1100 | 13654 | 11819 | 12290 | 12142 | 12882 |

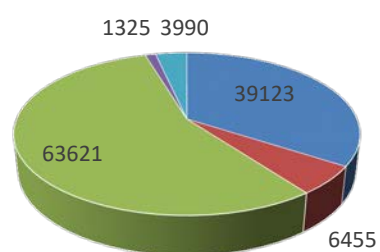
Джерело: складено автором на основі[44]

Показники 2018 року



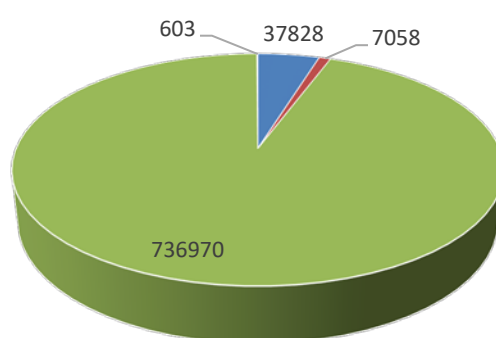
■ Сукупний капітал ■ Власний капітал ■ Чистий дохід від реалізації продукції ■ Валовий прибуток

Показники 2019 року



■ Сукупний капітал ■ Власний капітал
 ■ Чистий дохід від реалізації продукції ■ Валовий прибуток
 ■ Чистий прибуток

Показники 2020 року



■ Сукупний капітал ■ Власний капітал ■ Чистий дохід від реалізації продукції ■ Чистий прибуток

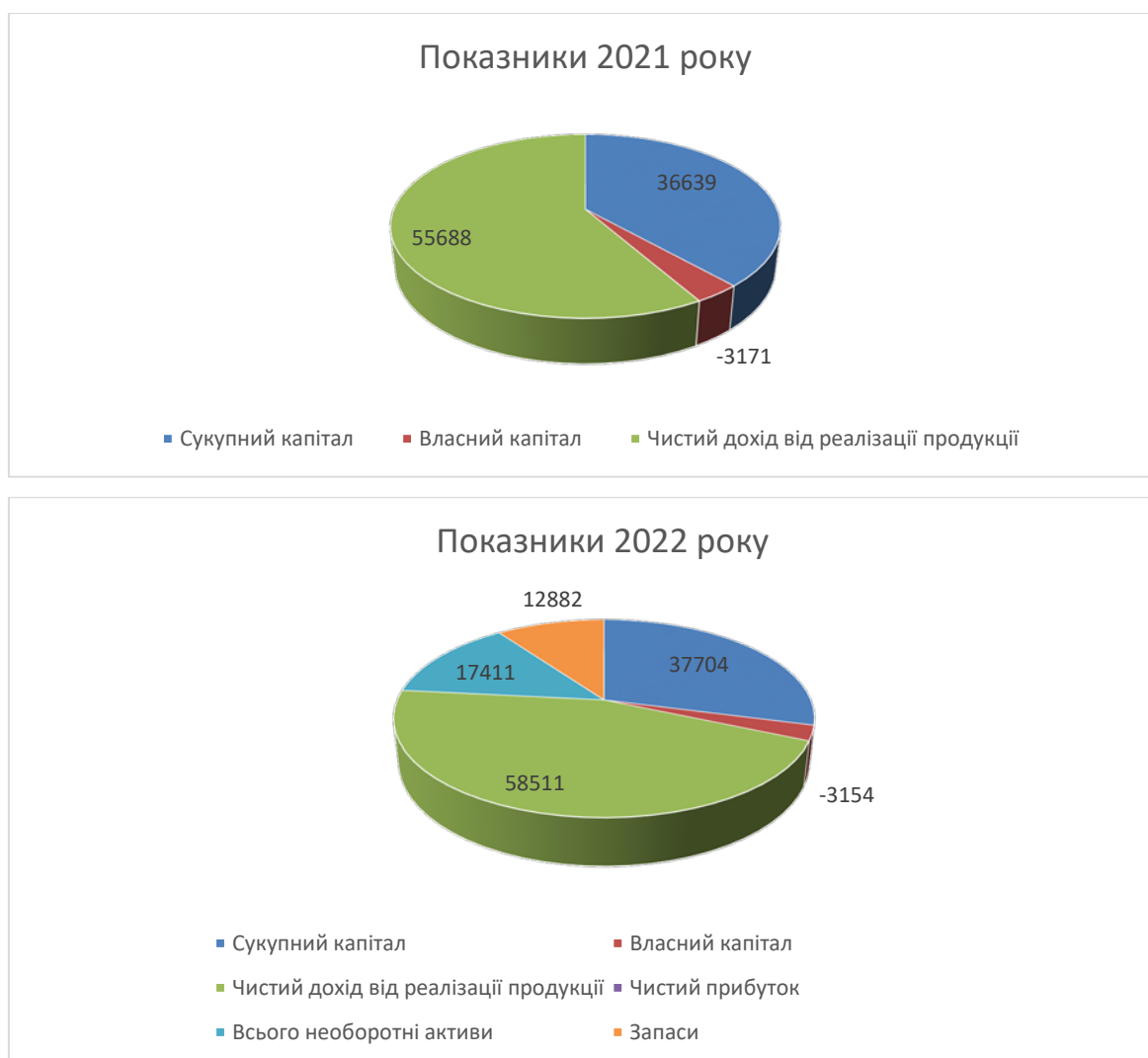


Рис 2.6. Основні показники для розрахунку прибутку ПрАТ «Козятнхліб» за 2018-2022 роки.

Проаналізуємо показники : для підприємства динаміка є позитивною. Для більш детального аналізу, зробимо розрахунки відхилення.

Розрахунки проведено на основі фінансової звітності підприємства.

Аналізуючи дані таблиці, маємо спадний процес 2019 -2021 років та 2021 -2022 зростаючий, який характерний для показників сукупного капіталу. Спаданняння відбувається на кожному періоді відповідно 3,3%, 3,1%. Достатнім є також коефіцієнт власного капіталу 2018-2020 років: 5,0%, 9,3%, а за період 2020-2021 відбувається різкий обвал. Щодо років 2021-2022 спостерігається крутий підйом показників. Такі показники як

чистий дохід 2018-2019, 2021-2022 роки зростає, а з 2019-2021 спадає. Валовий прибуток 2018-2020 роки помітні зниження в порівнянні з попередніми роками, а 2020-2022 дорівнює нулю. Прибуток від операційної діяльності значно - нуль, а чистий прибуток підприємства за період 2019-2020 знизився, 2018 та 2021 рівний нулю. 2021-2022 спостерігається невеликий зріст показників.

Таблиця 2.11

Динаміка змін показників для розрахунку прибутку ПрАТ «Козятинхліб»

| № | Показник | Відхилення +/- | | | | | | | |
|---|---------------------------------------|----------------|-------|-----------|-------|-----------|--------|-----------|------|
| | | 2018-2019 | | 2019-2020 | | 2020-2021 | | 2021-2022 | |
| | | Тис.гр н | % | Тис.грн | % | Тис.грн | % | Тис.грн | % |
| 1 | Сукупний капітал | 3334 | 9,3 | -1295 | -3,3 | -1189 | -3,1 | 1065 | 2,82 |
| 2 | Власний капітал | 310 | 5,0 | 603 | 9,3 | -10229 | -144,9 | 17 | 0,53 |
| 3 | Чистий дохід від реалізації продукції | 2825 | 4,6 | -5193 | -8,1 | -2740 | -4,6 | 2823 | 4,82 |
| 4 | Валовий прибуток | -10656 | -88,9 | -1325 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Операційний прибуток | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Чистий прибуток | 3990 | - | -3387 | -84,9 | -603 | -603 | 17 | 17 |
| 7 | Всього необоротні активи | -1136 | -5,3 | 5 | 0,02 | -3359 | -16,6 | 614 | 3,53 |
| 8 | Запаси | -1835 | -13,4 | 471 | 3,9 | -148 | -1,2 | 740 | 5,74 |

Джерело: складено автором на основі [44]

Останнім етапом аналізу фінансово-економічного стану підприємства є аналіз фінансових результатів, прибутковості і рентабельності діяльності. Прибуток – це кінцевий фінансово-економічний результат діяльності підприємства, являє собою різницю між ціною продукції і її собівартістю [48]. А рентабельність – це узагальнюючий показник, що характеризує конкурентоспроможність підприємства, бо саме рентабельність дає найбільш повну оцінку його виробничо-господарської діяльності в цьому плані [49].

Опрацюємо показники рентабельності на прикладі ПрАТ «Козятинхліб» та складемо таблицю.

Таблиця 2.12

Показники рентабельності ПрАТ «Козятинхліб»

| № | Показник | Роки | | | | |
|---|--|-------|------|--------|------|------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| 1 | Рентабельність сукупного капіталу | - | 0,10 | 0,01 | - | 0,05 |
| 2 | Рентабельність власного капіталу | - | 0,61 | 0,08 | - | 0,54 |
| 3 | Валова рентабельність реалізованої продукції | 0,19 | 0,02 | - | - | - |
| 4 | Операційна рентабельність реалізованої продукції | - | - | - | - | - |
| 5 | Чиста рентабельність реалізованої продукції | - | 0,06 | 0,009 | - | 0,03 |
| 6 | Загальна рентабельність виробничих запасів | 0,34 | 0,04 | - | - | - |
| 7 | Рентабельність продажів | 19,71 | 2,08 | -12,4 | -9,8 | 0,04 |
| 8 | Рентабельність продукції | 24,54 | 2,13 | -11,03 | -8,5 | 0,05 |
| 9 | Фондорентабельність | 3,95 | 3,24 | 3,23 | 3,01 | 3,25 |

Джерело: складено автором на основі [44]

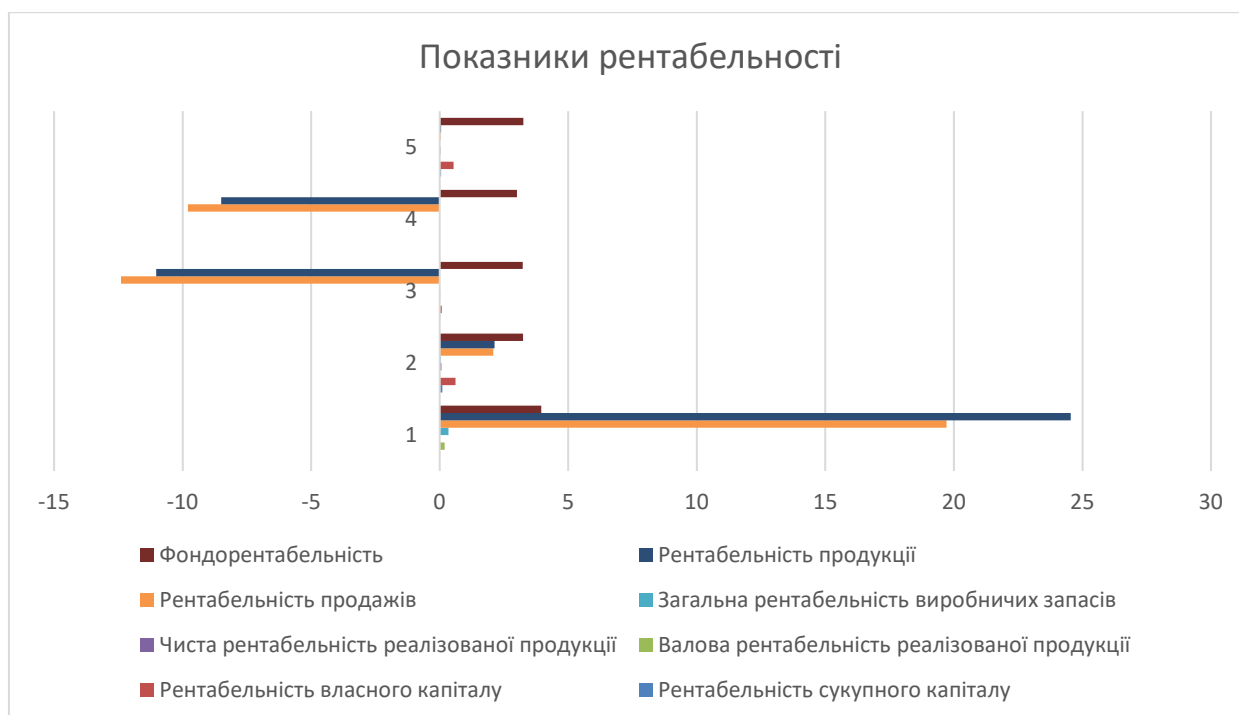


Рис 2.7. Показники рентабельності ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 роки.

При аналізі результатів діяльності підприємства 2020 року рентабельність продажів складала -12,40%, тобто з однієї гривні проданої продукції, ПрАТ «Козятинхліб» втрачав 12,40 коп., прибутку. У 2019 році, при рентабельності продажів 2,08%, показник знизився, що призвело

зменшення рівня прибутку. У 2022 році при рентабельності 0,04% підприємство має притуток 0,04 коп.

Рентабельність продукції досягала максимуму в 2018 році 24,54%, далі показник знизився до -11,03%, що призвело до випереджаюче зростання собівартості в порівнянні з прибутком, але вже в 2022 році цей показник почав зростати. Така тенденція пояснюється нераціональним управлінням витратами.

Фондорентабельність - це показник, що характеризує скільки гривень прибутку припадає на 1 гривню основних фондів, в даному випадку вона змінювалася з 3,95 у 2018 році до 3,24; 3,23; 3,01; 3,05 в 2019, 2020, 2021, 2022 роках, якщо в 2018 році на 1 грн. основних фондів припадає 3,95 грн. прибутку, то в 2022 році цей показник зменшився до 3,05 грн. можна зробити висновок, що падіння показника в динаміці є показником не ефективного використання основних фондів.

Враховуючи розрахунки рентабельності сукупного капіталу у 2018 – 2022 роках, робимо висновок, що динаміка була позитивною 2019-2020 роках, тобто продуктивність ресурсів даного підприємства знаходилася на задовільному рівні 0,1%, 0,01%.

Показники рентабельності власного капіталу також є задовільними в 2019-2020 роках 0,61%, 0,08%. Такі показники свідчать про те, що рентабельність інвестицій не є позитивною.

Якщо ж розглядати рентабельність продажів, зокрема динаміку валової рентабельності реалізованої продукції, то рівень є задовільним у 2018-2019 роки, а показники спадають 0,19%, 0,02%.

Зниження показників загальної рентабельності підприємства має низький рівень, є тенденція спаду: 0,34%, 0,04%.

Знаходження резервів, зниження собівартості, збільшення об'єму та ріст прибутку є фундаментом для рентабельного процвітання суб'єкту. Чим менша собівартість продукції, тим більший прибуток підприємства.

Таблиця 2.13

Елементи операційних витрат ПрАТ «Козятинхліб»

| Стаття, тис.грн | Код рядка | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Матеріальні витрати | 2500 | 46571 | 55685 | 58366 | 53346 | 59623 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 16381 | 15894 | 15439 | 14342 | 13044 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 3314 | 3235 | 3240 | 3013 | 2677 |
| Амортизація | 2515 | 2399 | 2805 | 2766 | 2082 | 1768 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 2784 | 3797 | 1341 | 1708 | 943 |
| Разом | 2550 | 71449 | 81416 | 81152 | 74491 | 78055 |

Джерело: складено автором на основі[44]

Проаналізуємо динаміку показників структури витрат.

Таблиця 2.14

Динаміка структури витрат ПрАТ «Козятинхліб»

| № | Показник | Відхилення +/- | | | | | | | |
|---|----------------------------------|----------------|-------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | | 2018-2019 | | 2019-2020 | | 2020-2021 | | 2021-2022 | |
| | | Тис. грн | % | Тис. грн | % | Тис. грн | % | Тис. грн | % |
| 1 | Матеріальні витрати | 9114 | 18,38 | 2681 | 4,81 | -5020 | -8,60 | 6277 | 10,53 |
| 2 | Витрати на оплату праці | -487 | -2,97 | -455 | -0,28 | -1097 | -7,11 | -1298 | -9,9 |
| 3 | Відрахування на соціальні заходи | 79 | 2,38 | 5 | 0,15 | -227 | -7,01 | -336 | -12,55 |
| 4 | Амортизація | 406 | 16,92 | -39 | -1,39 | -684 | -24,73 | -684 | -32,85 |
| 5 | Інші операційні витрати | 1013 | 36,39 | -2456 | -64,68 | 367 | 27,37 | 367 | 21,48 |
| 6 | Разом | 9967 | 13,99 | 264 | 0,32 | -6661 | -8,21 | 3564 | 4,78 |

Джерело: складено автором на основі[44]

За опрацьованими даними відхилення у структурі витрат, спостерігається зниження показників структури витрат протягом 2018-2021 років та підвищення показників з 2021 року.

Аналізуючи діаграму, можливо стверджувати, що найпотужнішу частину витрат становлять матеріальні витрати (66%), на другому місці витрати на оплату праці (23%), операційні витрати, витрати на соціальні

виплати та амортизація майже у рівному відсотковому відношенні (3,4%, 4,6% 3,3%).

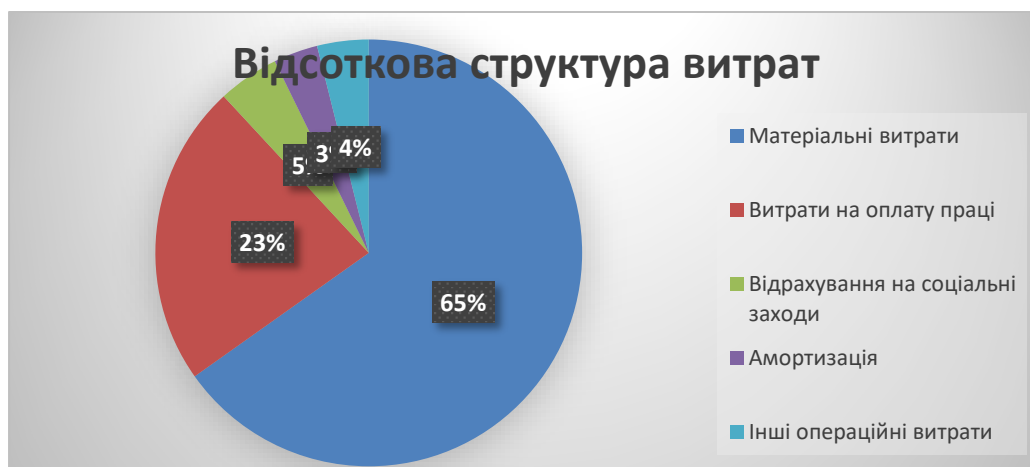


Рис.2.8. Структура витрат ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2022 роки.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРИБУТКУ ПрАТ «Козятинхліб»

3.1. Стратегія у зростанні прибутковості ПрАТ «Козятинхліб»

З метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі виникає потреба у розробці стратегії управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму формування прибутку. Таким чином, ефективне управління прибутком дозволить підприємству одержати бажаний рівень прибутковості. Для максимізації прибутку підприємства, необхідно, насамперед виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використаним матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства[50].

На основі аналізу абсолютних та відносних показників прибутковості ПрАТ «Козятинхліб» можна зробити висновок, що проблема підвищення ефективності управління активами підприємства полягає у зростанні ефективності використання та оптимізації наявних ресурсів. Для підвищення ефективності необхідно підібрати системний підхід, який містить питання формування та використання ресурсів, їх ефективної організації.

Для вирішення основних проблем, які виявилися під час аналізу даних, необхідно звернути увагу на такі пункти:

- Раціональне використання ресурсів – мінімальність втрат часу роботи підприємства, сировини та браку виготовленої продукції. Тобто, досягнення найвищої результативності праці та максимальний прибуток від використаної сировини.

- Контроль над ефективністю виробництва і випуском продукції для досягнення максимальних показників обсягів при даній кількості капіталу в заданий період часу. Запровадження використання керівництвом методів вивчення втрат робочого часу: фотографія робочого часу, хронометраж, фотохронометраж. По завершенні робота підприємства стає ефективною та не має дисбалансу у структурі господарської діяльності.

- Одним із важливих аспектів як для підприємств оптової і роздрібною торгівлі є підвищення ефективності збутової діяльності. Головними аспектами ефективною збутової діяльності є ефективність планування та маршрутизації доставки.

- Для поліпшення фінансового стану підприємства необхідно вжити кардинальні заходи. Тобто вести нагляд за їх якістю і співвідношенням виробництва, забезпечувати постійний контроль і управління дебіторською і кредиторською заборгованістю.

- Регулярно моніторити процеси на виробництві. Динамічність системи роботи підприємства вимагає контролю процесів, які відбуваються. Адже без щоденного контролю ключових процесів модель не буде ефективно працювати.

- Гнучкість виробництва. Продукції має бути стільки, скільки потребують умови.

- Збільшення показників зростання доходів – це один із показників і джерел подальшого фінансування підприємства. Проаналізувавши показники 2018 – 2021 років, можна стверджувати, що доходи підприємства знижуються. На основі цього можна стверджувати, що одне з основних завдань для ПрАТ «Козятинхліб» - це система управління доходами підприємства та стратегія нових напрямків і методів їх підвищення.

- При розрахунку показників фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Козятинхліб» було виявлено відсутність достатньої кількості

власних коштів. Для вирішення цієї задачі необхідно прискорити оборотність оборотних коштів, а це в свою чергу надалі дозволить збільшити показник річного доходу від реалізації продукції, при цьому не змінюючи на підприємстві наявний обсяг грошових коштів.

Найоптимальніший вихід з ситуації на підприємстві ПрАТ «Козятинхліб» - це для ефективної діяльності підприємства необхідно провести модернізацію виробництва та запровадити нові технології.

Характеризуючи економічний стан даного підприємства, можна стверджувати, що це стан коли підприємство веде боротьбу за виживання. Для цього необхідно сформулювати власну стратегію, яка дозволила б зміцнити його становище а на сучасному ринку, цим самим покращити господарську діяльність та збільшити прибуток. Ситуація потребує від керівництва підприємства більш раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення фінансової і виробничої політики, аналізу і оцінки отриманих результатів. Одним із найважливіших завдань підприємства є оптимальне управління прибутком. Процес управління прибутком підприємства переслідує певні цілі. До них відносяться[51]:

- максимізація накопиченого капіталу власників;
- підтримка прийнятого рівня самофінансування підприємства;
- забезпечення конкурентоспроможності;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства;
- максимізація ринкової вартості;
- підтримка інвестиційної привабливості підприємства.

Щоб визначитися із розробкою стратегії необхідно встановити які пропозиції підприємства ПрАТ «Козятинхліб» в даний момент є на ринку, динаміки розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик реалізованих ним товарів та інших чинників.

Модернізація сучасного виробництва може здійснюватися екстенсивним і інтенсивним шляхом[52].

Екстенсивна модернізація характеризується кількісним збільшенням обсягів виробництва за рахунок збільшення обсягів залучення всіх факторів виробництва. При цьому зберігається колишня технологія і якість виробництва продукції. Інтенсивний розвиток промисловості характеризується зростанням обсягів виробництва за рахунок більш повного та ефективнішого використання факторів виробництва. Цей тип розвитку пов'язаний з удосконаленням техніки, технології та організації виробництва. Процеси екстенсивного та інтенсивного розвитку завжди відбуваються у взаємному сполученні[53].

Використання екстенсивних та інтенсивних способів для модернізації виробництва здійснюють за наступними напрямками[54].

1) Через удосконалення засобів виробництва, випуск більш якісної і необхідної на ринку продукції. Також до вдосконалення технології на підприємстві можна також віднести поліпшення технологічної дисципліни виробництва, відстеження витрат ріжучих інструментів, списання сировини і матеріалів за затвердженими нормами витрат.

2) Забезпечення автоматизації виробництва. Після впровадження автоматизації підприємство починає працювати більш ефективно, підвищується продуктивність, вивільняється частина працюючих.

3) Механізація обладнання. В цьому випадку поліпшується ресурс роботи обладнання і скорочується час його простоїв, знижуються витрати на ремонт. Такий результат досягається через покупку і впровадження більш продуктивних і якісних засобів праці.

Щоб краще організувати процес модернізації на ПрАТ «Козятинхліб»: необхідно визначити наступні етапи:

1. Необхідність модернізації підприємства.
2. Нове обладнання і вибір постачальників.

3. Розробка бізнес-плану підприємства.
4. Залучення коштів.
5. Укладення нових договорів для співпраці.
6. Монтаж та перевірка нового обладнання.

Виконання всіх перерахованих вище етапів забезпечить якісне проведення процесу модернізації виробництва, що у майбутньому призведе до здійснення ефективної виробничої діяльності.

Прибуток це основне фінансове джерело інноваційного розвитку підприємства, реконструкції його виробництва, модернізації матеріально-технічної бази та підвищення соціальних стандартів. Тому стратегія планування отримання прибутку підприємством в довгостроковій перспективі формує стійкі конкурентні переваги. Основними чинниками, які ведуть до зміни прибутку даного підприємства, є наступні:

1) зміни обсягів реалізації продукції підприємства – при високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції;

2) тенденція до зростання цін на продукцію швейного підприємства на ринку – в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового чинника;

3) розробка заходів щодо зниження собівартості продукції підприємства - зниження витрат без негативного впливу на якість продукції, досягається за рахунок більшої керованості й контролю в області витрат;

4) постійне оновлення асортименту й номенклатури продукції, що випускається – випуск тих видів продукції, які користуються більшим попитом у населення, особливо в період кризи, коли платоспроможний попит населення знижується.

Вплив на збільшення величини прибутку даного підприємства також мають наступні чинники: збільшення обсягу реалізації продукції,

зменшення собівартості продукції, підвищення цін, що включає в свою чергу підвищення якості продукції, зміна асортименту продукції відповідно до вимог споживачів, пошук інших ринків збуту та реалізацію в більш оптимальні строки. За проведеними дослідженнями економічного стану підприємства, збільшити суму прибутку можна за рахунок зміни технології виробництва або технічного переоснащення окремих ділянок виробництва. Важливим джерелом скорочення витрат та збільшення суми прибутку є вибір оптимального варіанту технології виробництва м'ясних виробів. Отже, для ефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки найбільше значення має визначення резервів зростання об'єму продукції, зниження собівартості, росту прибутку.

Таблиця 3.1

Характеристика принципів побудови стратегічного підходу до управління прибутком

| Назва принципу | Сутність реалізації принципу |
|--------------------------------------|---|
| Принцип об'єктивної необхідності | Функціонування підприємства зумовлює необхідність отримання прибутку в процесі діяльності. |
| Принцип безперервності | Необхідність постійної оцінки ефективності функціонування підприємства за обраними ключовими показниками. |
| Принцип системності | Підприємство є складною економічною системою, тому варто враховувати наслідки прийняття управлінських рішень. |
| Принцип інтеграції | Система управління прибутком повинна бути узгоджена зі стратегічними пріоритетами розвитку підприємства, а також інтегрована у загальну організаційну систему управління підприємством. |
| Принцип оптимальності | Врахування обмеженості ресурсів підприємства та специфічних особливостей під час ухвалення управлінських рішень. |
| Принцип відповідальності | Закріплення відповідальності конкретних суб'єктів управління за дотримання стратегічних показників прибутковості. |
| Принцип інформаційної забезпеченості | Необхідність забезпечення процесу управління прибутком достовірною, своєчасною та важливою інформацією про внутрішнє і зовнішнє середовище. |

| | |
|---|--|
| Принцип науковості | Обґрунтування прогнозів і планів з урахуванням об'єктивних закономірностей функціонування фінансів підприємства. |
| Принцип збалансованості | У процесі визначення стратегічних пріоритетів необхідно врахувати різноманітні показники. |
| Принцип реальності визначення пріоритетів | Для підвищення достовірності прогнозних значень необхідно визначити пріоритети з урахуванням реальних можливостей. |
| Принцип альтернативності | Урахування та обґрунтування всіх можливих шляхів розвитку підприємства. |
| Принцип перспективності | Орієнтація механізму управління прибутковістю на реалізацію стратегії підприємства. |
| Принцип адаптивності | Можливість зміни стратегічних пріоритетів за змін внутрішнього і зовнішнього середовища. |

Джерело: складено автором на основі [55]

Підсумовуючи вищевикладені чинники зміни обсягів прибутку підприємства ПрАТ «Козятинхліб» можна зробити наступний висновок. Найбільший вплив на збільшення величини прибутку підприємства мають наступні чинники: збільшення обсягу реалізації продукції, зменшення собівартості продукції, підвищення цін, що включає в свою чергу підвищення якості продукції, зміна асортименту продукції відповідно до вимог споживачів, пошук інших ринків збуту та реалізацію в більш оптимальні строки. За проведеними дослідженнями економічного стану окремих підприємств, що займаються виробництвом хлібобулочним виробництвом, збільшити суму прибутку підприємств можна за рахунок зміни технології виробництва або технічного переоснащення окремих ділянок виробництва. Важливим джерелом скорочення витрат та збільшення суми прибутку є вибір оптимального варіанту технології виробництва хлібобулочних виробів. Ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період. Метою

економічного управління прибутком є розробка ефективної стратегії та політики формування прибутку підприємства, обґрунтування раціональних напрямів його використання і виявлення оптимального рівня рентабельності фінансових вкладень у довгостроковому періоді. При цьому слід зауважити, що все більше місце в стратегічному управлінні займає внутріфірмове планування. Сформована стратегія розвитку хлібобулочного підприємства дозволить постійно отримувати прибуток від своєї господарської діяльності та підвищити свій рівень економічної безпеки, що вплине на подальший сталий розвиток підприємства.

3.2 Шляхи впровадження запозичених іновацій на ПрАТ «Козятинхліб»

Якщо заходи з впровадження іновацій у виробництво підприємства взяти за основу, то можна покращити економічні показники. Розробка плану фінансування інноваційної діяльності стане базою організаційного інноваційного розвитку підприємства.

Розглянемо схему удосконалення забезпечення іноваційного розвитку підприємств (рис. 3.1.).

Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості, рост прибутку. Існує маєже необмежена кількість шляхів підвищення росту прибутку. Основними з них є:

- а) збільшення обсягу реалізації товарної продукції;
- б) ефективний маркетинг;
- в) зниження собівартості продукції;
- г) вдосконалення нормативів;
- д) більш повне використання вторинних ресурсів;

- е) підвищення продуктивності праці;
- є) оновлення основних фондів;
- ж) впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- з) підвищення якості продукції та ліквідація втрат від браку[56].

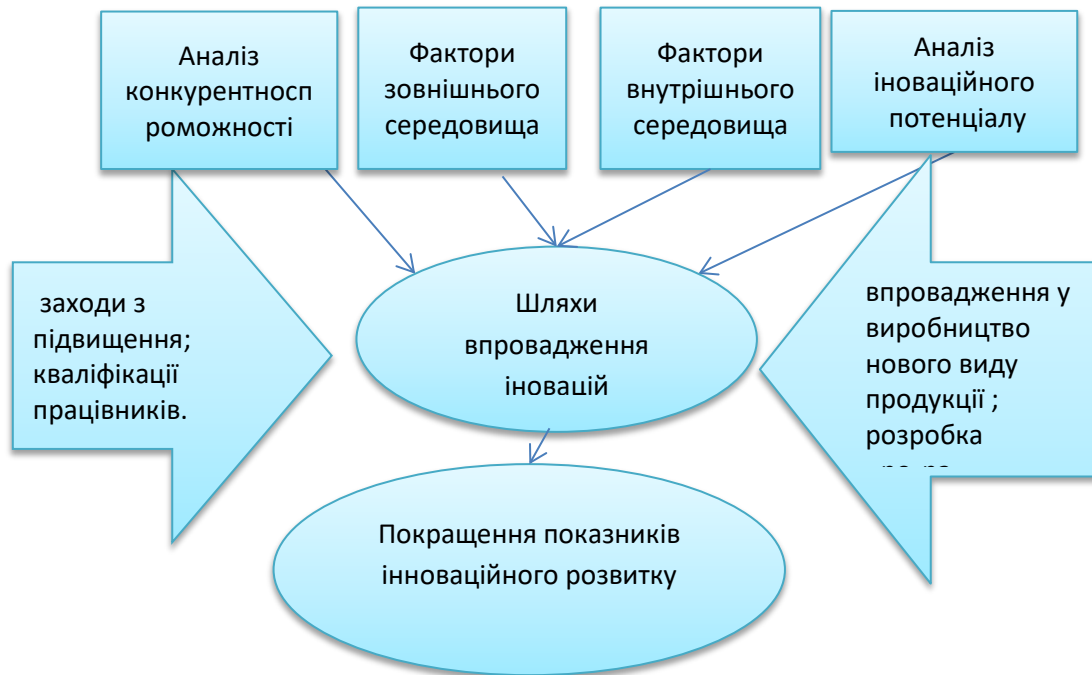


Рис. 3.1. Схематичне відображення процесу удосконалення забезпечення інноваційного розвитку

Резерви збільшення прибутку промислових підприємств[57]:

- більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів;
- ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішнього простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління;
- оновлення основних фондів;

- впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- підвищення якості виробляємої продукції і ліквідація втрат від браку;
- підвищення цін;
- використавши послуги банків по факторинговому обслуговуванню.

В процесі управління формуванням прибутку вирішуються дві основні задачі[58]:

- а) підвищення загального розміру прибутку в процесі його формування;
- б) ефективний розподіл отриманого прибутку за окремими напрямками його використання.

Інноваційна діяльність на підприємстві, потребує якісно нового підходу. Вона повинна бути не одиничним актом впровадження будь-якого типу інновації, а стратегічно орієнтованою системою заходів з розробки, впровадження, освоєння, виробництва, комерціалізації та оцінки ефективності інновацій. Виходячи з цього до основних напрямів інноваційної діяльності у харчовій галузі необхідно віднести наступні: технологічні (процесні); продуктові (асортиментні); маркетингові (управлінські); інфраструктурні (організаційні). Стосовно технологічних інновацій, то до них на підприємствах харчової галузі доцільно віднести: - розробку та впровадження технологій зберігання сировини, що є основою для виробництва харчових продуктів; - застосування ресурсозберігаючих технологій, які характеризуються максимально корисним виходом готової продукції та мінімумом відходів, на основі сучасних методів обробки; - удосконалення технологічних процесів з метою скорочення часу виробничого циклу без втрати якості готової продукції; - розробку та впровадження власних пакувальних ліній, які повністю відповідатимуть

специфіці продуктів, які виготовляються; - удосконалення тари, упакування та способів перевезення[59].

Для даного типу підприємства можна застосовувати коротко- та середньотермінові інновації. Так, до короткотермінових технологічних інновацій можна віднести впровадження нових таропакувальних ліній або технологій з утилізації відходів виробництва. Період впровадження таких інновацій обумовлений монтажем та налагодженням обладнання з подальшим його запуском. Це робить впровадження такої інновації досить привабливим, особливо зважаючи на те, що упаковка грає важливу роль в репрезентації товару перед споживачем, виступаючи «обличчям» компанії і гарантом якості продукції. Займаючи вагоме місце не тільки у процесі виробництва, але й на етапі реалізації, вона перетворилась в важливий засіб, який значною мірою впливає на роботу більшості галузей переробної промисловості, і в першу чергу, харчової, на стан споживчого ринку і якості життя населення. До середньотермінових технологічних інновацій доцільно віднести ті, які пов'язані з новими технологіями переробки сировини, бо вони потребують не тільки монтажу та налагодження, але й опрацювання самого технологічного процесу, адже мова йде про продукти харчування, які повинні мати відповідний рівень якості. Відповідно до терміну впровадження змінюється і вартість технологічних інновацій – чим довший термін впровадження, тим більша вартість самої інновації та процесу впровадження. Внаслідок цього харчові підприємства стикаються з труднощами фінансування системного впровадження технологічних інновацій. Проте, враховуючи особливості деяких харчових виробництв, можна говорити про доцільність поетапного впровадження, яке може бути варіативним. Етапність впровадження системних технологічних інновацій залежить від наявності фінансових коштів у підприємства або можливості кредитування (що в сучасних умовах досить проблематично). Якщо абстрагуватись від особливостей певного харчового виробництва, то можна

виділити три складові у процесі виробництва: основна, яка пов'язана з виготовленням продукції; пакувальна, яка пов'язана з упакуванням готової продукції та утилізує, яка переробляє відходи.

Внаслідок цього при визначенні виду технологічної інновації, яку планується впроваджувати, доцільна сумісна праця технологів, маркетологів та фінансистів. Для цього створюється робоча група, до якої входять ці фахівці, і яка зможе кваліфіковано визначити, що купувати і впроваджувати, як впроваджувати і коли, за які кошти і як скоро вони повернуться. Відповідно до цього механізм впровадження технологічних інновацій повинен містити у собі і організаційну, і технологічну частини. У такому разі можна уникнути помилок у виборі обладнання та технології, як технологічного характеру, так і маркетингового[60].

Після впровадження заходів відбудуться позитивні зміни, які підвищать ефективність використання прибутку підприємства, а отже покращиться ефективність доходу у діяльності підприємства ПрАТ «Козятинхліб».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало що:

1. Прибуток підприємства є основним показником, який відображає фінансові результати діяльності підприємства та мету його діяльності та основним джерелом коштів для розвитку підприємства. Прибуток займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів управління економікою. Прибуток є найважливішою фінансовою категорією, яка відображає позитивні фінансові результати господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, кількість і якість продукції, продуктивність праці та рівень витрат. Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства і характеризує абсолютну ефективність діяльності підприємства. Прибутковість характеризується прибутком і рентабельністю. В свою чергу показники рентабельності є більш змістовними, ніж прибуток, і відображають кінцевий результат господарювання. Прибутковість характеризується прибутком і рентабельністю.

2. Напрямки підвищення прибутковості підприємства є його розширення, тобто збільшення обсягів виробництва товарів і послуг, які можна реалізувати завдяки збільшенню кількості факторів, задіяних у виробництві та вдосконаленню технології. Для забезпечення постійного зростання прибутку необхідно шукати невикористані можливості для його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви - це запаси, ресурси та кошти, які зберігаються для того, щоб у разі потреби їх можна було використати для конкретних цілей. Стратегічними цілями управління підприємством, які слід враховувати при розподілі прибутку є: забезпечення ефективності в ключових сферах діяльності; забезпечення подальшого розвитку та максимізація вартості підприємства; забезпечення стабільної

прибутковості; створення нових та розвиток існуючих сфер діяльності з метою забезпечення подальшого розвитку; розвиток можливості та концентрація компетенцій з метою створення можливостей; розвиток підприємства за рахунок ефективного використання людських ресурсів.

3. Прибутковість підприємства характеризується прибутком і рентабельністю. Показники рентабельності є більш змістовними, ніж прибуток, і відображають кінцевий результат господарювання. Основні показники рентабельності це - рентабельність капіталу (активів), рентабельність продукції та показники, що розраховуються на основі наявного грошового потоку. Залежно від того, з чим порівнюються показники рентабельності, розрізняють дві групи рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу) та рентабельність продажів. Показники рентабельності характеризують кінцевий результат бізнесу більш повно, ніж прибуток, оскільки відображають відношення ефективності до вкладеного капіталу або спожитих ресурсів. Прибуток повно і наочно відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансовими ресурсами, соціально-економічного розвитку підприємства та є базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Проте, ефективність діяльності підприємства не можна оцінити тільки за допомогою абсолютних величин, тому використовуються відносні показники рентабельності, що дають можливість порівняти отримані результати.

4. Аналіз організаційно-економічної характеристики даного підприємства дав можливість проаналізувати динаміку прибутків та рівень рентабельності підприємства. За допомогою обчислень отримали оцінку та показники прибутковості. Встановлено, що рентабельність є головним вартісним показником ефективності виробництва, що характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Показники рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів

дають уявлення про окупність (прибутковість) затрат на виробництво і продаж відповідних видів або всієї продукції, тобто про те, скільки прибутку отримує підприємство на одну гривню затрат, укладених для отримання прибутку. У другому розділі дипломної роботи проаналізовано зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Всі показники підприємства є позитивними – це характеризує надійність компанії. Проте протягом п'яти визначених років дані показники мають тенденцію до збільшення.

5. Проект стратегії зростання прибутковості для ТОВ «Козятинхліб» побудований на основі систематизації факторів впливу та виявленню резервів зростання прибутковості підприємства. Встановлено, що на рівень прибутковості великий вплив мають конкурентоздатність продукції та попит на неї, ціна продукції, заробітна плата, витрати на сировину та матеріали, зовнішні фактори. Основними напрямками забезпечення збільшення прибутковості є фінансовий та виробничо-економічний. Основними резервами збільшення прибутковості підприємства є зростання обсягів реалізації, зменшення собівартості, підвищення якості та зростання цін товарів, робіт, та послуг. Для реалізації даних методів підприємству необхідно застосування інноваційних технологій продажів і структури управління виробництвом. Одним з подібних шляхів збільшення рентабельності на підприємстві є фінансовий контролінг. Таким чином, слід зазначити, що резерви збільшення прибутку є дуже різноманітними і виникають в різних напрямках діяльності підприємства. При цьому, пошук резервів збільшення прибутку передбачає дослідження та розробку стратегій управління такими боками діяльності підприємства, як реалізація продукції; формування та понесення витрат; величина та ставки податкових платежів підприємства; склад та оборотність його операційних активів; продуктивність праці персоналу; операційні ризики, пов'язані з діяльністю підприємства. Взагалі ж за результатами

розгляду економічної сутності, напрямків формування та пошуку резервів збільшення прибутку торговельного підприємства слід відмітити, що дана категорія є дуже різноманітною, багатоаспектною і вимагає до себе дуже значної уваги, так як саме прибуток є кінцевою метою функціонування підприємства і забезпечує його подальший розвиток.

6. Якщо заходи з впровадження іновацій у виробництво підприємства взяти за основу, то можна покращити економічні показники. Розробка плану фінансування іноваційної діяльності стане базою організаційного іноваційного розвитку підприємства. Після впровадження заходів відбудуться позитивні зміни, які підвищать ефективність використання прибутку підприємства, а отже покращиться ефективність доходу у діяльності підприємства ПрАТ «Козятинхліб». Підприємства не можуть працювати ізольовано. Вони постійно знаходяться у взаєминах з зовнішнім середовищем; покупцями, основну частку серед яких займає населення; виробниками і продавцями товарів; громадськими організаціями і державними установами. Сукупність цих відносин безпосереднім чином впливає на ефективність підприємств, суму їхнього прибутку, рентабельність діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посібн. / О. Г. Біла. 2008. 383 с.
2. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». №7. 2013. с. 313- 316.
3. Дзюбенко Л.М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.М. Дзюбенко. 2007. 22 с.
4. Ревич М. Я. Теоретико-методологічні аспекти визначення сутності поняття «прибуток»/ Ревич М. Я.// «Ефективна економіка». № 4. 2014
5. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. 2012. № 126. С. 50–55
6. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. 2009. № 6. С. 31–45.
7. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. № 1. С. 82–84.
8. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». URL: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf.
9. Мочерний С.В. Політична економія: [навч. посібник] / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. 2007. С. 684.

10. Khmelevskiy, O.V. (2008), "Quality assessment of profitability of innovation and investment development engineering enterprises". *Ekonomist*. vol. 3. pp. 50–53.
11. Блонська, В.І. Стратегічне управління прибутком підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. С. 145-152.
12. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. 2000. 528 с.
13. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. 2002.
14. Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект / Т.М. Оксенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 13. Частина 3. 2015. 115–118 с
15. Митяй О. В. Теоритичні основи формування прибутку підприємств/ Митяй О. В.// «Ефективна економіка». № 11. 2011.
16. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю.Фінанси підприємств: підручник./ О. О.Непочатенко.- К.: Вид-во «Центр учбової літератури». 2013. 208 с
17. Король В.А., Фінанси підприємств: навч. посібник/ В. А.Король// Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». №10. 2015. с 212
18. Мартинюк О. В. Дослідження впливу законодавчого та нормативного регулювання на процес формування прибутковості підприємства. № 9. 2016.
19. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Випуск №3. 2016.
20. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. 2008.

21. Гаватюк Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 363-367.
22. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств А. М. Поддєрьогін. 2000. С 460.
23. Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства/Рудницька О. М., Коржова В. О.//Науковий вісник НЛТУ України. 2011. С. 260.
24. Шляхи та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи / Смолінська С. Д., Мельник Н. П.//Молодий вчений . 2018. №1
25. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. 2012. № 7.
26. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2015. № 25. С. 123–126.
27. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навч. посіб./ О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. 2010. С. 488.
28. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. 2017. С. 679 – 684.
29. Гудак В.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва: суть та особливості. Сталий розвиток економіки. № 2. 2011. С. 73-77.
30. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. 2017. С. 679 – 684.

31. Свірідова С.С. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. 2014. №11(14). С. 93-96.
32. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання : монографія. 2009. С. 255.
33. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки : монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. 2009. С. 155.
34. Корпоративный менеджмент. Уровень доходности предприятия. URL: <https://www.cfin.ru/management/finance/cost/performance.shtml>
35. Блог експертів. Аналіз прибутку. URL: <http://blog.oy-li.ru/analiz-pribyli/>
36. Управління прибутковістю підприємства/Підлісна О. А., Саліх Х.М.А.// Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2018. вип 22. С. 266
37. Палійчук Є. С. Ефективні методи підвищення прибутковістю/ Палійчук Є. С. № 12. 2017.
38. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах // Ефективна економіка. 2015. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
39. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання : монографія / Л.І. Донець, С.М. Баранцева. 2009. С. 255.
40. Ребрик М. І., Кирич Н. Б. Шляхи підвищення півня рентабельності діяльності підприємства. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/27681/2/VII_AZST_2018v3_Rebryk_M_I-Ways_of_increasing_the_223-224.pdf
41. Збільшення прибутковості: розрахунки, методи, приклади. URL: <https://sales-generator.ru/blog/uvelichenie-pribyli-predpriyatiya/>

42. Пащенко Л., Сержанов В. Фінансовий контролінг. Навч посібник.- К: Вид-во «Центр учбової літератури», 2016. – С.15
43. Науковий форум. Управління прибутковості підприємства. URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/4/20125>
44. Офіційний сайт ПрАТ «Козятинхліб». URL: <http://kozyatinhlib.com.ua>
45. Небава М. І., Менеджмент організацій і адміністрування частина. Навчальний посібник / М. І. Небава, О. Г. Ратушняк. 2012. – С. 105
46. Терещенко Т. В., Теорія організації : навч. посіб. / Т. В. Терещенко / – Хмельницький : Хмельн. ун-т управління та права, 2015.– С. 335
47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
48. Причепа І.В. Економіка та організація виробництва. Самостійна та індивідуальна робота студентів : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2017. С. 186.
49. Кобилецький В. Р., Фінансовий аналіз та висновки. Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://www.finalon.com/>.
50. Коваленко Д.І. «ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА». № 2. 2015
51. Добровольська О. В. Резерви підвищення прибутковості в умовах ринку / О. В. Добровольська, В. О. Терещенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. №13. С. 194-197.
52. Круш П.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник./ П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін. 2011. С. 777
53. Бужимська К.О. Оцінка процесів модернізації на підприємствах деревообробної промисловості / К.О. Бужимська, Г.Ю. Ткачук // Економіка, управління та адміністрування. № 1. 2020

54. Петрович І.М. Економіка виробничого підприємства. 2011. С. 405
55. Вороніна В.Л. Концептуальні аспекти формування системи управління прибутком торговельного підприємства та організація її обліково-аналітичного забезпечення / В.Л. Вороніна// Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Випуск 8. Частина 1. С. 66–71
56. <https://studfile.net/>
57. Економіка підприємств. Підручник/ За ред. К. Ф. Полякова. 2001, С. 301.
58. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самот. 2003. С. 410
59. Санду І.С., Тарасова Л.П. Розвиток інноваційної діяльності в харчовій промисловості. URL: www.vivanauka.ru/itogi6.htm
60. Ляшенко С. Використання нанотехнологій в харчовій промисловості. URL: www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/.

СПИСОК ТАБЛИЦЬ

Таблиця 1.1. Підходи до визначення поняття «прибутковість»

Таблиця 1.2. Основні теорії прибутку та їх стислі характеристики

Таблиця 1.3. Шляхи підвищення прибутку та рентабельності підприємства

Таблиця 1.4. Шляхи підвищення прибутку та рентабельності продукції

Таблиця 2.1. Основні відомості про емітента

Таблиця 2.2. Органи управління ПрАТ «Козятинхліб»

Таблиця 2.3. Показники обсягів виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Козятинхліб»

Таблиця 2.4. Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства (тис.грн.) за 2018-2021 рр

Таблиця 2.5. Склад необоротних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.6. Структура необоротних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.7. Коефіцієнт стану основних засобів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.8. Склад оборотних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.9. Структура оборотних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.10 Основні показники для розрахунку прибутку ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.11. Динаміка змін показників для розрахунку прибутку ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.12. Показники рентабельності ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.13. Елементи операційних витрат ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 2.14. Динаміка структури витрат ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Таблиця 3.1. Характеристика принципів побудови стратегічного підходу до управління прибутком

СПИСОК РИСУНКІВ

Рис. 1.1. Фактори, що впливають на прибуток підприємства

Рис.1.2. Економічна сутність прибутку від виробничо-господарської діяльності підприємства

Рис 2.1. Структура підприємства ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Рис. 2.2. Показники обсягів виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Козятинхліб»

Рис. 2.3. Динаміка обсягу необоротних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Рис. 2.4. Показники стану основних засобів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Рис. 2.5. Динаміка оборотних активів ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Рис. 2.6. Основні показники для розрахунку прибутку ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Рис. 2.7. Показники рентабельності ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр











Рис. 2.8. Структура витрат ПрАТ «Козятинхліб» за 2018-2021 рр

Рис.3.1. Схематичне відображення процесу удосконалення забезпечення інноваційного розвитку

ДОДАТКИ

Додаток А

| | |
|---|--|
|  |  |
| <p>Паска Великодня</p> | <p>Завиванець український з маком</p> |
|  |  |
| <p>Сайка Харківська</p> | <p>Пиріжок з вишнею</p> |
|  |  |
| <p>Пиріжок з капустою</p> | <p>Калач здобний</p> |
|  |  |
| <p>Калач селянський</p> | <p>Хліб кукурудзяний</p> |

| | |
|---|--|
|  |  |
| Хліб житній з толокном | Хліб заварний з чорносливом |
|  |  |
| Хліб гірчичний | Хліб вітамінний |
|  |  |
| Булочка олімпійська | Булочка для ход-дога |
|  |  |
| Хліб туристичний | Батон нарізний |
|  |  |
| Хліб любительський | Хліб сімейний |

| | |
|---|--|
|  |  |
| <p>Хліб стрілецький</p> | <p>Хліб колосок</p> |
|  |  |
| <p>Булочка здоров'я</p> | <p>Булочка Дніпровська</p> |
|  |  |
| <p>Калач Уманський</p> | <p>Калач Волинський</p> |
|  |  |
| <p>Плетенка ювілейна</p> | <p>Плетенка Українська</p> |
|  |  |
| <p>Хліб гроно</p> | <p>Хліб висівковий</p> |

| | |
|--|--|
|  |  |
| <p>Багет Віденський</p> | <p>Батон нарізний</p> |
|  |  |
| <p>Ватрушка</p> | <p>Торт на замовлення</p> |
|  |  |
| <p>Печиво Зірочка</p> | <p>Пряник Сувенірний</p> |
|  |  |
| <p>Періг Тертий</p> | <p>Рулет</p> |
|  |  |
| <p>Сухе</p> | <p>Булочка вишнева</p> |

| | |
|---|--|
|  |  |
| Булочка з смородиною | Печиво Ласунці |
|  |  |
| Бушетка | Кекс Столичний |
|  |  |
| Рогалик Іриска | Доміно |
|  |  |
| Торт бесквітно-кремовий | Торт Вечір над Бугом |
|  |  |
| Полоска | Коровай |

Додаток Б

Активи за 2018-2022 роки

| Актив | Код рядка | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| I. Необоротні активи | | | | | | 1 |
| Нематеріальні активи | 1000 | 108 | 21 | 1 | 1 | 1 |
| первісна вартість | 1001 | 503 | 503 | 503 | 503 | 503 |
| накопичена амортизація | 1002 | 395 | 482 | 502 | 502 | 502 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 198 | 198 | 120 | 145 | 179 |
| Основні засоби | 1010 | 20112 | 19063 | 17062 | 15365 | 14258 |
| первісна вартість | 1011 | 40710 | 42370 | 43072 | 43396 | 44009 |
| Знос | 1012 | 20598 | 23307 | 26010 | 28031 | 29751 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 | 869 | 869 | 1286 | 1286 | 1286 |
| Первісна вартість інвестиційної нерухомості | 1016 | 1417 | 1417 | 1831 | 1831 | 1831 |
| Знос інвестиційної нерухомості | 1017 | 548 | 548 | 545 | 545 | 545 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Первісна вартість довгострокових біологічних активів | 1021 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Первісна вартість довгострокових біологічних активів | 1022 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові фінансові інвестиції: | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| інші фінансові інвестиції | 1035 | 0 | 0 | 1687 | 1687 | 0 |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Гудвіл | 1050 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені аквізиційні витрати | 1060 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах | 1065 | 108 | 21 | 1 | 1 | 0 |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1095 | 21287 | 20151 | 20156 | 16797 | 17411 |
| II. Оборотні активи | | | | | | |
| Запаси | 1100 | 13654 | 11819 | 12290 | 12142 | 12882 |
| - виробничі запаси | 1101 | 5883 | 4786 | 5253 | 5127 | 5882 |
| - незавершене виробництво | 1102 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| - готова продукція | 1103 | 82 | 126 | 130 | 127 | 110 |
| - товари | 1104 | 7688 | 6907 | 6907 | 6888 | 6889 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Депозити перестрашування | 1115 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Векселі одержані | 1120 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 1410 | 1374 | 1294 | 728 | 579 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | | | | |
| за виданими авансами | 1130 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| з бюджетом | 1135 | 3 | 3 | 3 | 470 | 3 |
| - у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів | 1140 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 1145 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 3608 | 4931 | 3378 | 5954 | 3579 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|---|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 610 | 837 | 460 | 523 | 3039 |
| - готівка | 1166 | 36 | 27 | 5 | 42 | 24 |
| - рахунки в банках | 1167 | 574 | 810 | 455 | 481 | 3015 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Частка перестраховика у страхових резервах | 1180 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - в резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - в резервах збитків або резервах належних виплат | 1182 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - в резервах незароблених премій | 1183 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - в інших страхових резервах | 1184 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 21 | 8 | 247 | 25 | 211 |
| Усього за розділом II | 1195 | 19306 | 18972 | 17672 | 19842 | 20293 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1300 | 40593 | 39123 | 37828 | 36639 | 37704 |

Додаток В

Звіт про фінансові результати за 2018-2021 роки

| Стаття | Код рядка | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 60796 | 63621 | 58428 | 55688 | 58511 |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Премії підписані, валова сума | 2011 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Премії, передані у перестраховання | 2012 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Зміна резерву незароблених премій, валова сума | 2013 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій | 2014 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 48815 | 62296 | 65674 | 58498 | 63482 |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Валовий: | | | | | | |
| прибуток | 2090 | 11981 | 1325 | 0 | 0 | 0 |
| збиток | 2095 | 0 | 0 | 7246 | 2810 | 4971 |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - зміна інших страхових резервів, валова сума | 2111 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах | 2112 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 898 | 681 | 530 | 590 | 776 |
| - дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2121 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Адміністративні витрати | 2130 | 3467 | 3329 | 2972 | 3081 | 2983 |
| Витрати на збут | 2150 | 18404 | 15462 | 12243 | 12718 | 11398 |

| | | | | | | |
|---|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Інші операційні витрати | 2180 | 763 | 1123 | 265 | 193 | 193 |
| - витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2181 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прибуток | 2190 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| збиток | 2195 | 9755 | 17908 | 22196 | 18212 | 18769 |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 9997 | 24067 | 24293 | 8797 | 20439 |
| Інші доходи | 2240 | 35 | 91 | 0 | 0 | 67 |
| - дохід від благодійної допомоги | 2241 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Фінансові витрати | 2250 | 2466 | 2255 | 1487 | 814 | 1714 |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші витрати | 2270 | 3 | 5 | 7 | 0 | 6 |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті | 2275 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Фінансовий результат до оподаткування: | | | | | | |
| прибуток | 2290 | 0 | 3990 | 603 | 0 | 17 |
| збиток | 2295 | 2192 | 0 | 0 | 10229 | 10229 |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистий фінансовий результат: | | | | | | |
| прибуток | 2350 | 0 | 3990 | 603 | 0 | 17 |
| збиток | 2355 | 2192 | 0 | 0 | 10229 | 10229 |

II. Сукупний дохід

| Стаття | Код рядка | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|-----------|-------|------|------|--------|------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів | 2400 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів | 2405 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 2410 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід | 2445 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2465 | -2192 | 0 | 0 | -10229 | 17 |

III. Елементи операційних витрат

| Назва статті | Код рядка | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Матеріальні затрати | 2500 | 46571 | 55685 | 58366 | 53346 | 59623 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 16381 | 15894 | 15439 | 14342 | 13044 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 3314 | 3235 | 3240 | 3013 | 2677 |
| Амортизація | 2515 | 2399 | 2805 | 2766 | 2082 | 1768 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 2784 | 3797 | 1341 | 1708 | 943 |
| Разом | 2550 | 71449 | 81416 | 81125 | 74491 | 78055 |