

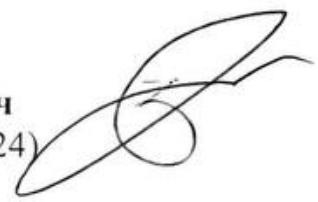
56
16.12.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

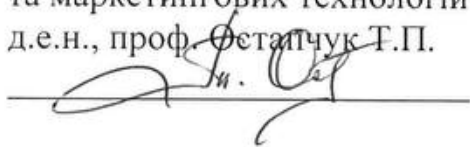
ГРОМОВИЙ Віталій Олексійович
(здобувач вищої освіти групи МОМ-24)



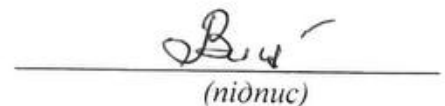
МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07«Управління та адміністрування» спеціальності
073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

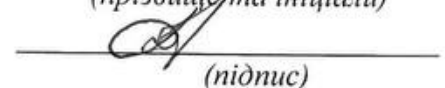


Керівник роботи:
к.е.н., доц. Виговський В.Г.
(наукове звання, прізвище та
ініціали)



(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Бірюченко С.Ю.
(прізвище та ініціали)



(підпис)

Житомир, 2024

Анотація

Громовий В.О. Удосконалення управління прибутком підприємства. Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто ефективність формування, використання та розподілу прибутку підприємства. Досліджено теоретичні основи управління прибутком підприємства. Представлена аналітична оцінка формування, використання та розподілу прибутку підприємства. Обґрунтовано напрями удосконалення системи формування, використання та розподілу прибутку підприємства.

Ключові слова: прибуток підприємства, фінансові результати підприємства, чистий прибуток, валовий прибуток, управління прибутком.

Annotation

Hromovyi V.O. Improvement of enterprise profit management. Manuscript.

The master's qualification work is submitted for the Master's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 073 "Management". Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

The master's qualification thesis examines the effectiveness of the formation, use and distribution of the profit of the enterprise is considered. The theoretical foundations of enterprise profit management were studied. An analytical assessment of the formation, use and distribution of the company's profit is presented. The areas of improvement of the system of formation, use and distribution of the company's profit are substantiated.

Keywords: enterprise profit, enterprise financial results, net profit, gross profit, profit management.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА... ..	7
1.1. Економічна сутність прибутку підприємства	7
1.2. Система управління прибутком підприємства	12
1.3. Методичні засади оцінки ефективності формування та використання прибутку підприємства.....	20
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства.....	26
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»	33
2.1. Організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства.....	33
2.2. Діагностика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Бердичівський хлібозавод».....	35
2.3. Оцінка системи управління прибутком на ТОВ «Бердичівський хлібозавод».....	53
Висновки до розділу 2	62
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД».....	66
3.1. Організаційно-методичні засади удосконалення системи управління прибутком підприємства.....	66
3.2. Обґрунтування резервів підвищення ефективності управління прибутком на підприємстві.....	73
3.3. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів.....	81
Висновки до розділу 3	86
ВИСНОВКИ	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	94
ДОДАТКИ	101

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прибуток є основою для розвитку будь-якого підприємства, а в хлібопекарській галузі він має особливе значення, оскільки визначає стабільність і можливості для подальшого росту. Для таких підприємств прибуток не тільки є результатом ефективної роботи, але й стимулом для вдосконалення виробничих процесів. Це дозволяє інвестувати в нові технології, покращення якості продукції та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Таким чином, прибуток виступає як важливий фактор розвитку як окремих підприємств, так і галузі в цілому.

У хлібопекарському секторі прибуток безпосередньо впливає на фінансову спроможність підприємства, що дозволяє забезпечити стійкість до зовнішніх економічних змін. Зростання прибутковості підприємств хлібопекарської галузі дозволяє покращити рівень життя працівників, забезпечити стабільні поставки сировини та знижувати виробничі витрати. Це також сприяє збільшенню ринкової вартості підприємств, що в свою чергу дозволяє залучати додаткові інвестиції та розширювати виробництво.

Важливим аспектом є управління прибутком, яке дозволяє підприємствам хлібопекарської галузі ефективно розподіляти ресурси, контролювати витрати та збільшувати рентабельність. Правильне управління прибутком допомагає оптимізувати виробничі процеси, зменшити витрати на сировину та енергію, а також скоротити надлишкові адміністративні витрати. Завдяки цьому підприємства можуть не лише підвищити свою конкурентоспроможність, але й забезпечити фінансову стабільність, що є ключовим для їхнього довгострокового розвитку.

Завдяки прибутку підприємства можуть розширювати свою діяльність, зокрема шляхом покращення виробничих умов та закупівлі сучасного обладнання, що знижує енергоспоживання та збільшує ефективність роботи. Такі кроки дозволяють не тільки збільшити прибуток, але й впливають на загальний економічний розвиток регіону і навіть країни, оскільки хлібопекарські

підприємства є важливими постачальниками продовольства. Зміцнення їх фінансового стану сприяє стабільності продовольчої безпеки та розвитку національної економіки.

Теоретичні основи управління прибутком підприємства досліджували в наукових працях багато вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: Бондаренко Н.С., Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г., Митяй О.В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В., Огійчук М.Ф. та ін. Втім, нважаючи на значний науковий внесок у цю проблему, варто відзначити, що забезпечення формування, розподілу та використання оптимального прибутку підприємств в умовах економічної кризи потребує детальнішого обґрунтування механізму управління прибутком.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань магістерської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є дослідження та подальше узагальнення теоретико-методичних засад підвищення ефективності управління прибутком на ТОВ «Бердичівський хлібозавод».

Для досягнення поставленої мети були сформульовані та вирішені такі **завдання:**

- дослідити економічну сутність прибутку підприємства;
- визначити систему управління прибутком підприємства;
- узагальнити методичні засади оцінки ефективності формування та використання прибутку на підприємстві;
- вивчити нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства;
- здійснити організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства;
- здійснити діагностику фінансово-економічного діяльності ТОВ «Бердичівський хлібозавод»;
- надати оцінку управління прибутком на ТОВ «Бердичівський

хлібозавод»;

- запропонувати організаційно-методичні засади удосконалення системи управління прибутком підприємства;

- здійснити обґрунтування резервів підвищення ефективності управління прибутком на підприємстві;

- здійснити оцінку економічної ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження у магістерській кваліфікаційній роботі виступає процес управління прибутком підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади управління прибутком підприємства.

Методи дослідження. У процесі дослідження було використано комплекс загальних та специфічних наукових методів, зокрема: методи аналізу та синтезу, обчислення абсолютних і відносних величин, статистичні методи для вивчення економічних об'єктів, а також динамічний, структурний і коефіцієнтний аналізи. Крім того, застосовувалися методи індукції, дедукції, логічного аналізу та системного підходу.

Інформаційною базою дослідження стали: законодавчі, нормативно-правові акти, фінансова звітність підприємства, монографії та наукові статті зарубіжних та вітчизняних авторів у галузі формування, використання та розподілу прибутку підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна полягає в поглибленні теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування, використання та розподілу прибутку підприємства. Зокрема, це знайшло своє втілення у наступному:

- розроблено комплексну стратегію управління прибутком на підприємстві, що передбачає інтеграцію організаційних, виробничих, фінансових та соціальних заходів, спрямованих на підвищення ефективності формування, розподілу та використання прибутком у сучасних умовах.

Практичне значення результатів роботи полягає в тому, що наукові результати, які були отримані, доведені до рівня практичних рекомендацій щодо

оптимізації формування, використання та розподілу прибутку в умовах модернізації виробництва. на ТОВ «Бердичівський хлібозавод».

За результатами дослідження опубліковано: Громовий В.О., Ковальчук О.М. Оцінка наукових підходів до визначення прибутку підприємства. Тези V Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу», 06-07 листопада 2024 р. Житомир: «Житомирська політехніка», 2024. С.49.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було апробовано під час участі в наступних наукових конференціях: V Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу» (06-07 листопада 2024 р.).

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 100 сторінках друкованого тексту. Робота містить 21 таблицю та 6 рисунків. Список використаних джерел налічує 75 найменувань. Робота містить 6 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства

Прибуток є фінансовим результатом діяльності суб'єкта господарювання, власним джерелом фінансування, тому є важливим дослідження питань управління його величиною. Прибуток виступає показником, який найбільш точно відображає ефективність виробництва та реалізації, обсяг та якість виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Крім того, прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку та інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності господарюючого суб'єкта. Значення прибутку також проявляється у можливостях його спрямування на розвиток та розширення господарської діяльності підприємства (наприклад, напрямами розподілу чистого прибутку на підприємстві є науково-технічний та інноваційний розвиток, матеріальне стимулювання працівників підприємства, задоволення їх соціальних потреб). Виступаючи власним джерелом фінансування підприємства, прибуток може збільшувати величину власного капіталу шляхом його тезаврації, тобто спрямування на фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

В економічній літературі розрізняють декілька підходів до трактування прибутку:

1) прибуток виступає відповідною платою підприємцю за ризик, пов'язаний із інвестуванням його капіталу у виробництво, організацію та реалізацію адміністративних функцій;

2) прибуток є результатом поєднання факторів виробництва (капіталу, землі, робочої сили), одержанню якого передуює виробництво продукції, її реалізація на ринку, одержання виручки, її розподіл та формування прибутку як фінансового результату;

3) прибуток є особливою формою додаткової вартості, яка створюється

шляхом його вирахування з результатів праці виробничих працівників на користь власника капіталу;

4) прибуток виступає психологічним поняттям, оскільки підприємці надають перевагу накопиченню прибутку для забезпечення розширеного відтворення, на відміну від його споживання при отриманні;

5) передумовою виникнення прибутку є недосконалість ринку та слабкість конкурентних відносин в економіці.

Зокрема, вищезазначені підходи виділені у наукових дослідженнях [32]. Автор називає вищенаведені підходи як компенсаційний, факторний, трудовий, психологічний, функціональний. Можна додатково виділити фінансовий підхід, який досліджує прибуток як внутрішнє джерело фінансування. Наприклад, Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С., що є представниками фінансового підходу, інтерпретують прибуток як «...кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, що визначається, як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими впродовж здійснюваної діяльності» [15].

Автори навчального посібника «Фінансове планування і управління на підприємствах» також ідентифікують прибуток в контексті фінансового підходу і трактують його як «... сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходів від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства» [67]. Ця позиція є слушною, оскільки вказує на напрями формування прибутку від різних видів господарської діяльності.

Самуельсон П. зазначає багатоаспектність категорії «прибуток» та визначає її як: одержаний дохід від використання факторів виробництва; - винагороду та плату за ризик, пов'язаний із підприємницькою діяльністю і впровадженням технічних удосконалень; монопольний дохід, виникнення якого обумовлено монопольним станом підприємства на ринку [32].

Поддєрьогін А.М. визначає прибуток як частину виробленої та реалізованої додаткової вартості. Підприємство отримає прибуток лише тоді, коли вартість, втілена у новоствореному продукті, отримає грошову форму після

реалізації продукції (товарів, роботи, послуги) [49].

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки [50]. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння.

Патарідзе-Вишинська М.В. вважає прибуток «... формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що інвестував свій капітал для досягнення певного комерційного успіху» [45]. На відміну від попередніх поглядів щодо зв'язку прибутку з усіма факторами виробництва, авторка досліджує лише тісний взаємозв'язок з капіталом, що дозволяє в подальшому оцінити ціну функціонуючого капіталу.

В контексті фінансового менеджменту прибуток розглядають як головну мету функціонування підприємства, реалізація якої дозволить зробити висновок про ефективність господарської діяльності та успішність інвестування капіталу.

Авторське визначення прибутку надають Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В.: прибуток підприємства є фінансовим результатом діяльності підприємства; абсолютним показником, що характеризує виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність підприємства та характеризує рівень успішності проведення господарської діяльності [25].

В економічних працях також зустрічається визначення прибутку з бухгалтерських позицій: прибуток є джерелом формування та поповнення оборотних фондів, капітальних інвестицій та зростання суми власного капіталу підприємства [40]. Це відповідає істині, оскільки порівняно з ПДВ і акцизним збором прибуток, одержаний підприємствами в результаті виробництва продукції та товарів в значному обсязі використовується безпосередньо підприємствами на розширення своєї господарської діяльності, модернізацію та переозброєння виробництва, розвиток інноваційних технологій, матеріальне стимулювання працівників. Однак при цьому прибуток також виступає важливим джерелом централізованого фонду фінансових ресурсів (державного бюджету)

Таким чином, визначаючи прибуток на макрорівні, його розуміють як частину національного доходу. Це підтверджується наступним твердженням автора: прибуток підприємства виступає не лише як основа функціонування окремого підприємства, але і як база економічного розвитку держави в цілому [39]. Одержуючи прибуток та сплачуючи податок на прибуток до державного бюджету, підприємства зміцнюють фінансову основу добробуту держави.

Таким чином, можна виділити такі визначення прибутку як економічної багатоаспектної категорії:

- 1) прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства;
- 2) прибуток як джерело власних фінансових ресурсів;
- 3) прибуток як мотивуючий фактор для працівників підприємства;
- 4) прибуток як мета діяльності підприємства (можливе трактування – плановий абсолютний показник майбутньої господарської діяльності);
- 5) прибуток як частина національного доходу держави.

Графічне представлення трактування прибутку на основі узагальнення існуючих концепцій представлено на рис. 1.1.

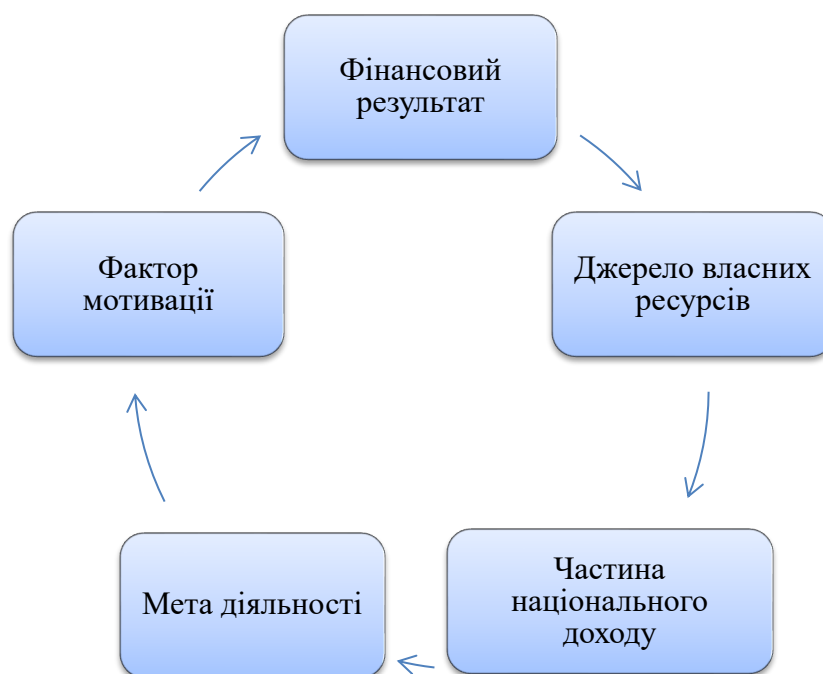


Рис. 1.1. Трактування прибутку на основі узагальнення існуючих концепцій*

* складено автором

Значення прибутку для суб'єктів господарювання та держави проявляється в тому, що він виступає рушійною силою економіки, спонукає підприємців до фінансової діяльності, тим самим забезпечуючи прогрес соціально-економічної системи.

Сутність прибутку як багатоаспектної категорії проявляється через його функції. Існує різноманітність виділення функцій у різних наукових джерелах, водночас. Наприклад, прибуток виконує такі основні функції [41]:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
- розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства і за рахунок інших факторів.

Інші автори – Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г., аналізуючи функції прибутку, розглядають, по-перше, оціночну функцію (у розумінні авторів, прибуток є показником економічного ефекту від господарської діяльності підприємства); по-друге, стимулюючу функцію, яка розкривається при розширенні виробничої діяльності, здійсненні матеріального заохочення працівників підприємства, забезпечення соціального розвитку колективу; по-третє, фіскальну (податкову) функцію, де прибуток служить важливим об'єктом оподаткування до державного бюджету й позабюджетних фондів [23].

Виходячи з виділених трактувань прибутку, вважаємо за потрібне виділити такі з них (табл 1.1.).

Таблиця 1.1.

Функції прибутку як економічної категорії*

№ з/п	Трактування прибутку	Визначення та характеристика функції прибутку
1	2	3
1	Прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства	Оціночна функція полягає у оцінюванні результативності господарської діяльності підприємства
2	Прибуток як джерело власних фінансових ресурсів	Відтворювальна функція полягає у відшкодуванні спожитих засобів виробництва та накопиченні коштів для розширення діяльності підприємства.

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
3	Прибуток як мотивуючий фактор для працівників підприємства;	Стимулююча (соціальна) функція полягає у створенні мотивації для покращення роботи працівників підприємства шляхом використання чистого прибутку на їх матеріальне заохочення, задоволення соціальних потреб тощо.
4	Прибуток як мета діяльності підприємства	Підприємства недержавної форми власності здійснюють власну діяльність з метою одержання прибутку
5	Прибуток як частина національного доходу держави.	Розподільна (фінансова) функція полягає у встановленні оптимальних пропорцій розподілу коштів між підприємством та державою, що визначає прибуток важливим джерелом поповнення коштів державного та місцевого бюджетів з метою формування фінансової основи держави для виконання покладених на неї функцій
6	Прибуток як гарантія фінансової стійкості підприємства	Захисна функція, що виражається у захисті підприємства від кризових явищ, пов'язаних з банкрутством, реорганізацією, ліквідацією підприємства. Прибуток у цьому випадку виступає гарантією стійкого фінансового стану підприємства

*Джерело: складено автором

Таким чином, в результаті написання цього пункту визначено трактування прибутку на основі узагальнення існуючих концепцій, що надало можливість його розглядати як фінансовий результат діяльності підприємства; джерело власних фінансових ресурсів; мотивуючий фактор для працівників підприємства; мету діяльності підприємства; частину національного доходу держави та розкрити його значення для підприємства та держави через реалізацію оціночної, відтворювальної, стимулюючої, розподільної та захисної функцій. Ефективність реалізації виділених функцій прибутку сприятиме підвищенню фінансової стійкості суб'єкта господарювання та забезпеченню повноти надходжень до державного бюджету країни.

1.2. Система управління прибутком підприємства

Значення прибутку підприємства є високим. Формування балансового прибутку на підприємстві дозволяє забезпечити його фінансову стійкість і

платоспроможність, фінансувати його розвиток. Для можливості довгострокового функціонування підприємства є необхідним визначення оптимального співвідношення одержаних доходів і понесених витрат. Це обумовлює потребу у створенні ефективного механізму управління прибутком на підприємстві.

Блонська В.І., Паньків І.В., визначаючи сутність процесу «управління прибутком» визначають його як «цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві. Система управління прибутком може функціонувати тільки за наявності відповідних даних, на основі яких можна налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку, оцінювати рівень операційного та валового прибутку, аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку» [2, с. 180].

Бондаренко Н.С. уточнює, що під поняттям «управління прибутком» слід розуміти організацію системи управління, що призначена враховувати тактичні і стратегічні особливості управління, і повинна бути спрямована на зростання кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства [4].

На відміну від попереднього трактування, інший автор – Воронкова Т.Є. – визначає поняття «управління прибутком» як процес вибору та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [9]. Застосовуючи системний підхід, Николишин С.Є. визначає систему управління прибутком сукупністю окремих елементів, кожен з яких має власне функціональне призначення, а в результаті їх взаємодії можна забезпечити функціонування механізму досягнення максимального прибутку підприємства [39].

Виходячи з оцінки наведених визначень, можна зробити висновок, що систему управління прибутком можна досліджувати як цілісний процес формування та реалізації фінансових управлінських рішень щодо процесів формування, розподілу та використання балансового прибутку суб'єктів господарювання для забезпечення його ефективної діяльності у довгостроковій

перспективі.

Використовуючи системний підхід, є логічним передбачити, що система управління прибутком є складовою системи управління прибутком в цілому. Тобто, отримавши прибуток, підприємство в цілому досягає ілей діяльності підприємства.

Описуючи систему управління прибутком, необхідно визначити його складові елементи та надати їм характеристики (мету, завдання, методологічні принципи, суб'єкти, об'єкти, методи, фактори впливу).

Є різноманітні теоретичні підходи до формування мети системи управління прибутком (наприклад, є орієнтація на максимальну ринкову вартість, збільшення цінності підприємства, максимізацію прибутку тощо). Вважаємо, що метою функціонування системи управління прибутком підприємства є одержання максимального прибутку при припустимому рівні ризику господарської діяльності.

На наш погляд, пріоритетними завданнями системи управління прибутком є такі:

- 1) максимізація прибутку як реалізація кінцевої мети функціонування системи управління прибутком підприємства;
- 2) реалізація та задоволення інтересів власника;
- 3) орієнтація на зростання вартості підприємства;
- 4) формування максимально можливого обсягу власних фінансових ресурсів (зважаючи, що прибуток є власним джерелом фінансування підприємницької діяльності).

Важливими принципами, покладеними в основу управління прибутком підприємства, є такі:

- 1) системності, який означає, що шляхом інтеграції основних елементів системи управління прибутком можна одержати ефект від її функціонування (максимальний прибуток та ефективність підприємства);
- 2) ієрархічності, який означає, що система управління прибутком є підсистемою системи управління підприємницькою діяльністю в цілому;

3) безперервності, тобто функціонування системи управління прибутком орієнтовано на безперервне функціонування підприємства в цілому (є похідним принципом від принципу безперервності господарської діяльності підприємства);

4) динамічності, тобто адаптації системи управління прибутком до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середовища;

5) стратегічності, тобто орієнтації системи управління підприємством на виконання стратегічних цілей розвитку. Це означає, що виконання основних цілей системи управління прибутком (наприклад, його максимізація) призводить до реалізації стратегічних цілей діяльності підприємства;

6) варіативності, тобто припустимість можливостей орієнтації системи управління підприємством на реалізацію альтернативних варіантів її розвитку.

При формування системи управління прибутком підприємства необхідно враховувати вплив на неї факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішні (екзогенні) фактор не залежать від діяльності суб'єкта господарювання, що визначає обмежені можливості впливу на них. Внутрішні фактори повністю залежать від діяльності підприємства, що означає можливість впливу його керівництва на їх дію з метою нівелювання.

В більшості джерел фактори впливу зовнішнього середовища структуровані за такими групами: економічні, політичні, соціальні, екологічні, технологічні. Найбільший вплив спричиняють політичні та економічні фактори. Зокрема, прикладами впливу економічних факторів є інфляція, спад економічної кон'юнктури, зміни системи оподаткування, тощо.

Фактори внутрішнього середовища також класифікують на виробничі (пов'язані з процесом виробничої діяльності), які класифікують на екстенсивні – ті, що пов'язані з розширенням обсягів господарської діяльності та інтенсивні – ті, що пов'язані зі здійсненням якісних змін, спрямованих на модернізацію обладнання, інтенсифікацію виробничих процесів, скороченням браку. Невиробничі фактори безпосередньо не пов'язані з виробничим процесом, а, навпаки, пов'язані зі стадією реалізації, впливом соціальних умов тощо.

Опікунова Г. стверджує, що особливості використання вищезазначених механізмів управління прибутком залежать від наступних чинників [41, с. 295]:

- 1) мета функціонування бізнесу, організаційно-правова форма господарювання;
- 2) обсяги діяльності підприємства;
- 3) забезпеченість підприємства фінансовими, виробничими та трудовими ресурсами;
- 4) рівень кваліфікації працівників;
- 5) кон'юнктура ринку;
- 6) державна політика.

Об'єктом системи управління прибутком є безпосередньо процеси формування, розподілу та використання балансового прибутку. Порядок формування прибутку підприємства нами буде розглянуто в п.1.3, однак визначимо, що процес формування балансового прибутку на підприємстві пов'язаний з видами доходів від операційної, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності. Процес розподілу балансового прибутку відбувається між державою (з приводу сплати податку на прибуток підприємства) та підприємством (розподіл чистого прибутку на накопичення та споживання в залежності від напрямів та нормативів, визначених власником та зазначених у статуті підприємства). Використання чистого прибутку може здійснюватись за такими напрямками: поповнення зареєстрованого (пайового) капіталу, поповнення резервного капіталу, виплата дивідендів акціонерам тощо.

В якості суб'єкта системи управління прибутком може виступати власник, найманий керівник підприємства, фінансовий директор, інші посадові особи, на яких покладено відповідні повноваження щодо управління прибутком.

Важливою складовою системи управління прибутком виступають методи та інструменти. Під методом управління прибутком суб'єкта господарювання слід розуміти специфічний спосіб впливу суб'єкта управління, уповноваженого на здійснення такої функції, на прибуток з метою його зростання.

В літературі до методів управління прибутком підприємства відносять

такі: 1) економічні методи; 2) організаційно-розпорядчі методи; 3) соціально-психологічні методи [41].

Характеристика наведених методів представлено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Методи управління прибутком підприємства та їх характеристика*

№ з/п	Найменування методів	Характеристика методів	Приклади застосування методів
1	Економічні	Впливає на господарську діяльність підприємства та в результаті – на величину прибутку – шляхом використання економічних важелів, інструментів, стимулів, що дозволяє гармонізувати інтереси підприємства та держави.	Економічне стимулювання, оподаткування (в т.ч. пільгові режими оподаткування, ціноутворення, планування тощо)
2	Організаційні (адміністративні)	Побудовані на реалізації прав і відповідальності працівників підприємства (як керівників, так і підлеглих). Засновані на адміністративному примусі при прийнятті управлінських рішень. Ці методи включають різні прийоми і способи впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою авторитету влади і сили: указів, постанов, законів, наказів, інструкцій, розпоряджень та ін	Дисциплінуючі; стабілізуючі; розпорядчі.
3	Соціально-психологічні	Основа на використанні методів морального стимулювання, створення сприятливого соціального клімату на підприємстві, застосуванні впливу на колективну свідомість працівників підприємства	Способи організації праці та робочому місці; система підбору, підготовки, та перепідготовки кадрів; соціальний клімат у на підприємстві; система морального стимулювання тощо.

*Джерело: складено за [41]

Виділені методи управління прибутком необхідно застосовувати комплексно для підвищення ефективності функціонування підприємства. Наприклад, ефективне застосування економічних методів дозволяє знайти оптимальне співвідношення між процесами розподілу та використання балансового прибутку між підприємствами та державою. Держава здатна впливати на величину балансового прибутку підприємств через ставки,

інструменти оподаткування, пільгові режими. Це обумовлено тим, що використання економічних методів збільшує прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, що створює можливості для розвитку підприємства.

Використання організаційних (адміністративних) методів управління прибутком повинно здійснюватися при забезпеченні збалансованості прав та рівня відповідальності працівників на кожному рівні управління підприємством. В більшості випадків такі методи реалізуються у вигляді прямого директивного впливу на виконавців. Але є можливим застосування організаційних методів у вигляді надання рекомендацій та пропозицій, спрямованих на підвищення рівня прибутковості підприємства, всіма залученими до процесів формування і розподілу прибутку працівниками [2, с. 122-128]:

- відповідальності та збалансованості прав на кожному рівні управління;
- відповідальності та збалансованості прав між різними рівнями управління, при цьому кожен проміжний рівень повинен виступати «ретранслятором» (передавальним пристроєм), який не створює перешкод і перекосів.

Якщо ці умови порушено, то неодмінно виникають і розвиваються тенденції до домінування прав та зниження відповідальності. Переважно організаційно-розпорядчі методи – це прямий директивний вплив органів влади на керовані системи, у зв'язку з чим їх часто називають адміністративними. Однак у рамках цих методів можливий і непрямий вплив у вигляді рекомендацій, порад, пропозицій.

Використання соціально-психологічних методів управління прибутком підприємства дозволяє вирішити йому такі завдання:

- 1) зростання творчої активності працівників підприємства та підвищення їх зацікавленості в одержанні максимальних результатів;
- 2) створення сприятливого соціального клімату;
- 3) підвищення рівня морального заохочення;
- 4) трансформація колективної свідомості працівників.

Система управління прибутком підприємства та її основні елементи представлено на рис. 1.2.

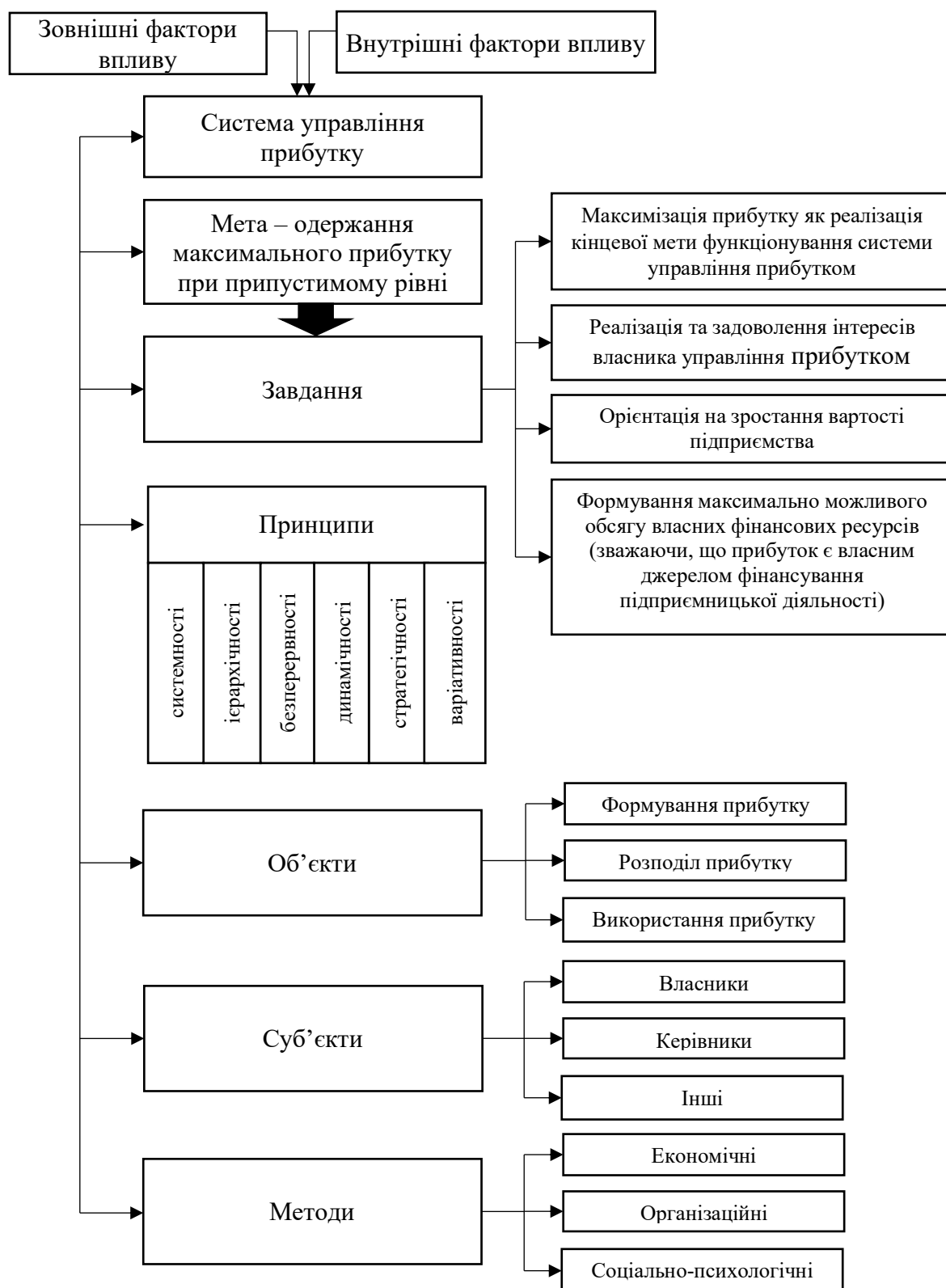


Рис. 1.2. Система управління прибутком підприємства та її основні елементи*

* Джерело: складено автором

Таким чином, в результаті написання цього пункту дослідження було сформовано систему управління прибутком підприємства як сукупність взаємопов'язаних елементів (мета, завдання, методологічні принципи, суб'єкти, об'єкти, методи, фактори впливу), взаємодія яких забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства за рахунок прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію процесів формування, розподілу та використання прибутку. Впровадження запропонованої системи спрямоване на максимізацію прибутковості у довгостроковій перспективі, що сприятиме задоволенню інтересів власників щодо розвитку підприємства та держави щодо зростання доходів бюджету.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності формування та використання прибутку підприємства

Прибутковість підприємства є найголовнішим показником, що відображає фінансовий стан підприємства, його можливість отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення комерційної діяльності, що полягає в перевищенні отримованого доходу над здійсненими витратами, причому в такому розмірі, який буде достатнім для ефективного та продуктивного подальшого функціонування [14]. В цілому алгоритм формування прибутку підприємств відповідно до нормативних актів є таким [14]:

- розрахунок фінансових результатів діяльності підприємства;
- визначення та обрахунок собівартості продукції (робіт, послуг);
- розрахунок суми загальногосподарських витрат;
- формування та розрахунок фінансового результату від фінансових операцій та іншої діяльності.

Прибуток, одержаний підприємством, поділяють в залежності від видів діяльності, в межах яких він згенерований. Вся господарська діяльність підприємства поділяється на операційну, фінансову, інвестиційну та іншу.

Операційну діяльність підприємства ще називають основною, результатом

якої є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Зазвичай питома вага цього прибутку у сукупній сумі є найбільшою. Методика розрахунку прибутку від реалізації є такою: від виручки від реалізації віднімається ПДВ, акцизний збір, інші вирахування, а також витрати, які включаються до собівартості продукції (собівартість).

Інвестиційна діяльність пов'язана із здійсненням фінансових інвестицій, результатом чого може бути одержання прибутку у вигляді дивідендів на акції, паї, тощо. Прагнення підприємств одержати додаткові прибутки від своєї діяльності та динамічний розвиток фінансового ринку сприятиме збільшенню питомої ваги цього виду прибутку у сумі загального балансового прибутку.

Фінансова діяльність підприємства пов'язана зі зміною складу та структури власного та позикового капіталу і практично виражається в одержанні прибутку від залучення кредитів, одержання відсотків за фінансовими облігаціями тощо.

Інша діяльність не вважається основною для підприємства і пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, наданням послуг і виконанням окремих робіт. Результатом такого виду діяльності є прибуток від іншої реалізації.

Класифікація доходів підприємства від різних видів діяльності представлена на рис. 1.3.

Управління формуванням балансового прибутку підприємств передбачає розрахунок його планового показника, який здійснюється з використанням таких методів:

1) метод прямого розрахунку полягає в тому, що прибуток визначається за різними асортиментними видами продукції шляхом вирахування з суми валового доходу витрат на виробництво та реалізацію продукції. Для використання методу необхідні такі дані: обсяг запланованої до виробництва продукції; собівартість одиниці продукції та ціна одиниці продукції. Метод використовується для підприємств з невеликим асортиментним складом. Для великих підприємств його використовувати складно та трудомістко. Крім того, метод не надає

можливості визначити фактори, за раунок яких відбуваються зміни суми прибутку. Його доцільно використовувати на нових підприємствах, оскільки він є точним.

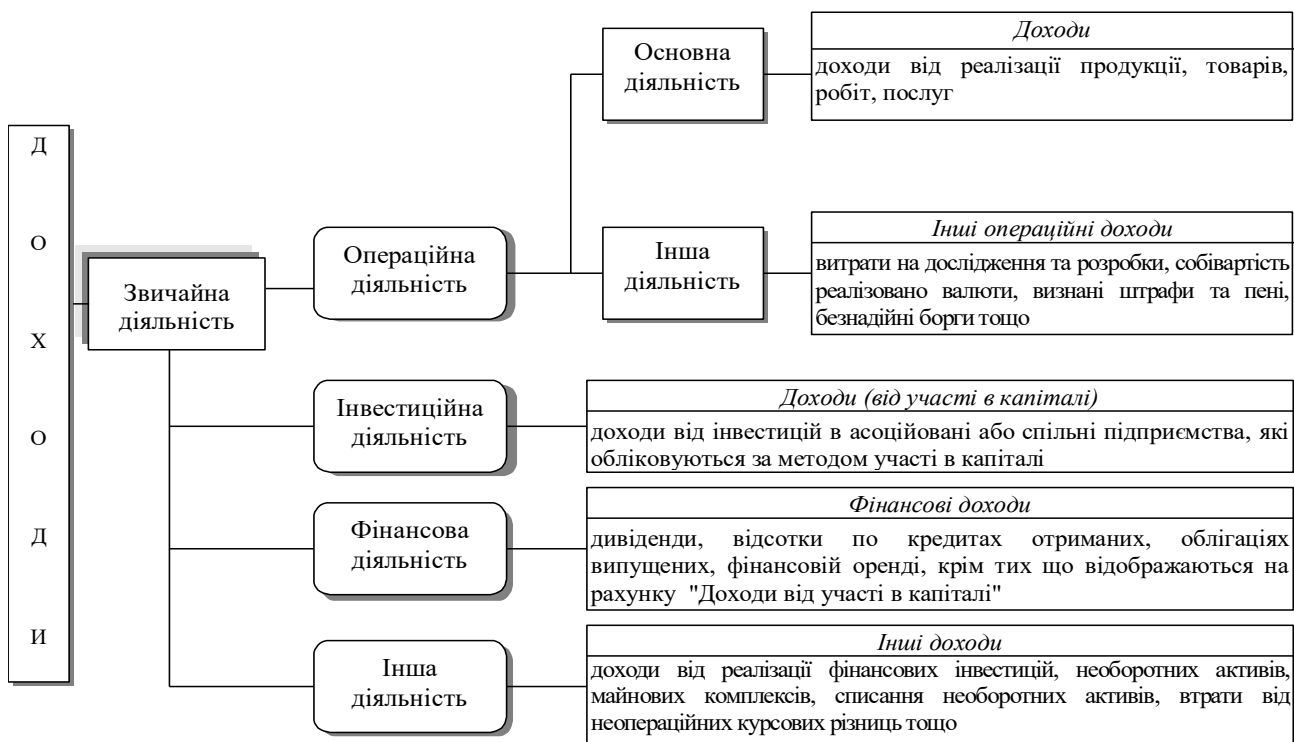


Рис. 1.3. Класифікація доходів підприємства від різних видів діяльності*

*Джерело: складено за [65]

2) метод на основі показника витрат на 1 грн продукції. При його впровадженні необхідно мати дані про витрати виробництва, обсяг реалізації продукції за попередній (базовий) період, про заплановані зміни показників у плановому році. За своїм характером метод є укрупненим та неточним, не надає можливість оцінити вплив факторів на зміни величини прибутку.

3) економічний метод (або аналітичний). При його застосуванні є можливим ідентифікувати факторний вплив на суму одержаного прибутку. Суність його полягає в тому, що вся продукція підприємства поділяється на дві групи: а) порівняна – вже вироблялась у попередньому періоді; б) непорівняна – виробляється вперше у звітному періоді. Існує власний порядок розрахунку

прибутку за двома видами продукції. Наприклад, за порівняною продукцією порядок є таким:

- визначається сума запланованого прибутку а рентабельності продукції (їх називають базовими);
- визначається собівартість продукції у плановому періоді на базі базової собівартості;
- визначається прибуток у плановому періоді на підставі множення базової рентабельності на базову собівартість;
- ідентифікується вплив окремих факторів на величину прибутку. Такими факторами можуть виступати: собівартість, обсяг реалізації, ціна одиниці продукції тощо.

Метод є трудомістким та складним, але є важливим при проведенні аналізу причин зменшення прибутку на підприємствах. Для непорівняної продукції можна застосовувати метод прямого розрахунку (або визначення прибутку на підставі середнього рівня рентабельності по підприємству в цілому).

При оцінці ефективності системи управління прибутковістю підприємства відбувається аналіз показників прибутковості та рентабельності підприємства.

Прибуток є абсолютним показником, що виражає абсолютний ефект, не враховуючи використані для цілей отримання прибутку ресурси, водночас рентабельність є відносним показником, який дозволяє порівняти отриманий ефект з ресурсами та відображає рівень використання капіталу у господарській діяльності. процесі виробництва. Ми погоджуємось з авторами, що величина фінансових результатів відображає майже всі сторони господарської діяльності підприємства, а саме: технологію і організацію виробництва, наявну систему фінансового менеджменту, масштаби виробництва і реалізації продукції, рівень їх якості та різноманітність асортименту, рівень конкурентоспроможності на ринках, а також ефективність використання ресурсів та результати ділового співробітництва [63].

В цьому контексті методики обчислення показників рентабельності різняться в залежності від підходу, покладеного в основу їх розрахунку:

1) методичний підхід до розрахунку рентабельності, оснований на витратному підході:

- рентабельність видів діяльності;
- рентабельність витрат;
- рентабельність загальна тощо

2) методичний підхід до розрахунку рентабельності, оснований на ресурсному підході:

- рентабельність сукупного капіталу;
- рентабельність виробничих активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність основних засобів;
- рентабельність оборотних активів тощо;

3) методичний підхід до розрахунку рентабельності, оснований на дохідному підході:

- рентабельність продажу;
- рентабельність реалізованої продукції тощо.

Методика розрахунку та економічний зміст означених роазників рентабельності представлено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Методичні підходи до розрахунку показників рентабельності*

№ з/п	Методичний підхід, покладений в основу розрахунку показників рентабельності	Формула для розрахунку рентабельності	Економічна інтерпретація показника
1	2	3	4
Витратний підхід			
1.1	Рентабельність видів діяльності	$\text{Род} = \text{ФРОД} / (\text{С} + \text{ФВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ})$	Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат
1.2	Рентабельність загальна	Валовий прибуток/ чистий дохід	Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції.

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
1.3.	Рентабельність виробничих витрат	Валовий прибуток / собівартість реалізованої продукції	Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції
Ресурсний підхід			
2.1.	Рентабельність сукупних активів	Чистий прибуток / сукупні активи	Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства
2.2.	Рентабельність виробничих активів.	Чистий прибуток / середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів	Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів
2.3.	Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством
2.4.	Рентабельність залученого капіталу	Чистий прибуток / залучений капітал	Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу
Дохідний підхід			
3.1.	Рентабельність продажів.	Чистий прибуток / чистий дохід від реалізації	Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції
3.2.	Рентабельність реалізованої продукції	Чистий дохід / собівартість реалізованої продукції	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

*Джерело: складено за [15]

Аналіз показників рентабельності підприємства є ключовим інструментом для оцінки ефективності управління прибутком і витратами. Ці показники надають можливість керівникам і аналітикам визначити рівень окупності інвестицій, рентабельність продукції та загальну фінансову стійкість підприємства. На основі отриманих результатів можна приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на скорочення витрат у збиткових сферах діяльності та посилення інвестицій у високоприбуткові напрями.

Окрім цього, розрахунок рентабельності допомагає ідентифікувати

основні чинники, які впливають на зниження фінансових результатів, і розробити заходи щодо їх усунення. Використання цих даних сприяє оптимізації структури витрат, вдосконаленню системи управління прибутком і формуванню ефективних стратегій розвитку. У підсумку це дозволяє не лише підвищити фінансову результативність, а й забезпечити стійку конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства

Прибуток у традиційному значенні є різницею між ціною товару і витратами на його виробництво (собівартістю). Таке розуміння прибутку міститься в усіх законодавчих та нормативних актах України, однак, крім податкового законодавства. Класичне трактування найкраще характеризує ефективність господарської діяльності підприємства, оскільки характеризує те джерело, з якого до бюджету будуть відраховуватись податки.

В цілому нормативно-правове забезпечення процесів формування, розподілу та використання прибутку регламентується такими кодифікованими та законодавчими актами:

1) Господарський Кодекс України (ст. 142), який визначає загальні положення про прибуток підприємств.

2) Податковий Кодекс України, , що регламентує порядок оподаткування прибутку.

3) Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який встановлює правила ведення обліку й складання звітності.

4) Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», , які деталізують вимоги до обліку й подання інформації про фінансові результати підприємств.

Зміст статей (розділів), що розкривають зміст прибутку підприємства та процесів його формування, розподілу та використанн представлено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Нормативно-правове забезпечення процесів формування, розподілу та використання прибутку

№ з/п	Найменування нормативно-правового акту	Зміст статей (розділів)
1	Господарський Кодекс, с. 142	Порядок використання прибутку (доходу) суб'єкта господарювання визначає власник (власники) або уповноважений ним орган відповідно до законодавства та установчих документів. Порядок використання прибутку державних підприємств встановлюється відповідно до закону.
2	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»	Прибуток - сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати (П. 4)
3	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Надає визначення доходів: доходи - збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) (ст. 1) та чистого доходу: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - дохід, що визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у тому числі платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.
4	Методичні рекомендації з визначення прибутку від використання об'єктів промислової власності	Розроблено з метою забезпечення єдиного методичного підходу до питання визначення прибутку, одержуваного від використання об'єктів промислової власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків, раціоналізаторських пропозицій тощо, далі - ОПВ) на підприємствах, в установах та організаціях (далі - підприємство) у власному виробництві.

Згідно з Господарським Кодексом України прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань. У такому розумінні прибуток розглядається у податковому обліку і визначається для цілей оподаткування

Раніше нами зазначалось, що прибуток представляє собою різницю між

сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції (товару, роботи, послуги). У зв'язку з цим потребує уточнення термін «дохід». Відповідно до ПСБО 15 «Дохід» дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена (ст. 15).

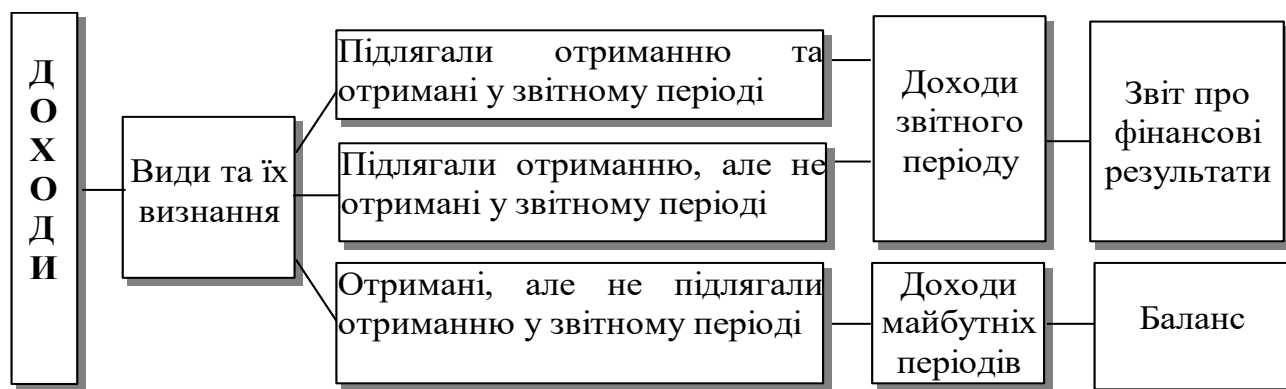


Рис. 1.4. Визнання доходів у фінансових звітах*

*Джерело: складено за [65]

Визнання доходів підприємства у контексті чинного нормативного поля ґрунтується на двох фундаментальних принципах бухгалтерського обліку: нарахування та відповідності доходів і витрат. Згідно з принципом нарахування, дохід відображається у звітності в тому періоді, коли він фактично був згенерований, незалежно від часу отримання або сплати грошових коштів. Це забезпечує об'єктивне відображення результатів діяльності підприємства за конкретний звітний період. У свою чергу, принцип відповідності визначає, що витрати, які безпосередньо пов'язані з отриманням доходів, повинні визнаватися у тому ж періоді, коли визнано відповідні доходи. Разом ці принципи формують основи для точного обліку фінансових результатів, що є критично важливим для аналізу ефективності управління прибутком.

Джерелами інформації для проведення всебічного аналізу ефективності формування, розподілу та використання прибутку підприємства є широкий спектр документів та даних: [63]:

1) Фінансова звітність підприємства:

Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма №1), який надає інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал підприємства на певну дату.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма №2), де детально розкрито доходи, витрати, прибутки та збитки підприємства за звітний період.

Звіт про рух грошових коштів (форма №3), який відображає джерела і напрями використання коштів, що дає можливість оцінити ліквідність підприємства.

Звіт про власний капітал (форма №4), що містить дані про зміни в структурі капіталу.

Примітки до фінансової звітності (форма №5), які деталізують окремі статті звітності.

2) Статистична звітність:

Форма №1-підприємництво — звіт про основні показники діяльності підприємства.

Форма №50-сг для аграрних підприємств, яка розкриває економічні показники, важливі для спеціалізованого аналізу.

3) Податкова звітність:

Декларація про податок на прибуток підприємства, яка дозволяє оцінити податкове навантаження та співвідношення прибутків до податків.

4) Дані бухгалтерського обліку, зокрема:

Рахунок 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)», що є ключовим для оцінки внутрішнього резерву фінансування.

Рахунки класів 7, 8 і 9, які деталізують доходи, витрати та результати діяльності.

Первинні документи (накладні, рахунки, розрахунки), що є основою для облікових реєстрів.

5) Додаткові джерела:

Бізнес-плани та фінансові плани підприємства, які розкривають стратегію та перспективи його розвитку.

Маркетингові дослідження, що дозволяють оцінити зовнішнє середовище та конкурентні позиції підприємства.

Аудиторські висновки, які дають незалежну оцінку фінансової звітності.

Результати попередніх аналітичних досліджень, які формують базу для порівняння та оцінки динаміки змін.

Форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» дає змогу визначити чотири види фінансових результатів діяльності підприємства (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Визначення фінансових результатів підприємства на підставі інформації, наведеної у формі №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»*

№ з/п	Вид фінансових результатів	Порядок розрахунку за даними форми № 2 (рядки)
1	Валовий: прибуток (збиток)	$2090(2095)=2000+20101-2050-20701$
2	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	$2190(2195)=2090(2095)+(-)21051+(-) +(-)21101 +2120-2130-2150-2180$
3	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	$2290(2295)=2190(2195)+2200+2220+ +2240-2250-2255-2270+(-)22751$
4	Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	$2350(2355)=2290(2295)-(+)2300+(-) +(-)2305$

* Джерело: складено за [63]

Таким чином, основними видами фінансових результатів, що розраховуються і відображаються у формі №2 є:

1) валовий прибуток (збиток) – різниця між сумами чистого доходу від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

2) прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, суми адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях;

3) прибуток (збиток) до оподаткування визначається як сума прибутку

(збитку) від операційної, фінансової, іншої діяльності.

4) чистий прибуток (збиток) розраховується як сума прибутку (збитку) до оподаткування, за мінусом витрат (доходу) з податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження теоретичних основ формування, використання та розподілу прибутку підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено трактування прибутку на основі узагальнення існуючих концепцій, що надало можливість його розглядати як фінансовий результат діяльності підприємства; джерело власних фінансових ресурсів; мотивуючий фактор для працівників підприємства; мету діяльності підприємства; частину національного доходу держави та розкрити його значення для підприємства та держави через реалізацію оціночної, відтворювальної, стимулюючої, розподільної та захисної функцій. Ефективність реалізації виділених функцій прибутку сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства та забезпеченню повноти надходжень до державного бюджету країни.

2. Сформовано систему управління прибутком підприємства як сукупність взаємопов'язаних елементів (мета, завдання, методологічні принципи, суб'єкти, об'єкти, методи, фактори впливу), взаємодія яких забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства за рахунок прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію процесів формування, розподілу та використання прибутку. Впровадження запропонованої системи спрямоване на максимізацію прибутковості у довгостроковій перспективі, що сприятиме задоволенню інтересів власників щодо розвитку підприємства та держави щодо зростання доходів бюджету.

3. Методики обчислення показників рентабельності різняться в залежності від підходу, покладеного в основу їх розрахунку. Найбільш поширеними є такі:

- 1) методичний підхід до розрахунку рентабельності, оснований на витратному

підході, що передбачає розрахунок рентабельності видів діяльності; рентабельності витрат, рентабельності загальної; 2) методичний підхід до розрахунку рентабельності, оснований на ресурсному підході, що передбачає розрахунок рентабельності: сукупного капіталу, виробничих активів, власного капіталу, основних засобів, оборотних активів; методичний підхід до розрахунку рентабельності, оснований на дохідному підході, при якому розраховують рентабельність: продажу, реалізованої продукції тощо. Обґрунтовано, що на підставі розрахунку показників рентабельності підприємства керівники підприємства можуть зробити висновок про ефективність системи управління прибутком, зменшити витрати на неприбуткові сфери діяльності, визначити ефективні напрями розвитку.

4. Нормативно-правове забезпечення процесів формування, розподілу та використання прибутку регламентується такими кодифікованими та законодавчими актами: Господарський Кодекс України (ст. 142); Податковий Кодекс України; Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Інформаційним забезпеченням для управління прибутком виступає: фінансова звітність підприємства, статистична звітність (форма № 1-підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства»; форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» для підприємств аграрного сектору та інші), податкова звітність (декларація про податок на прибуток підприємства), дані рахунків бухгалтерського обліку, облікові реєстри, інші джерела (бізнес-план підприємства, фінансовий план (баланс доходів і витрат), матеріали маркетингових досліджень, висновки аудиторських перевірок тощо).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства

Хлібопекарська галузь України є однією з ключових складових продовольчої безпеки держави. Вона має глибоку історію розвитку, охоплює широку мережу виробництв і залишається важливим елементом економіки країни. Попри багаторічну стабільність, сьогодні галузь стикається з серйозними викликами через повномасштабну військову агресію, яка створила численні труднощі для виробників.

Зростання цін на сировину, енергоносії та паливо, а також порушення логістичних ланцюгів значно ускладнили діяльність підприємств. Військові дії та їх наслідки позначилися на доступності ресурсів і безперебійності постачань. Для хлібо заводів і пекарень це означає необхідність адаптації до нестабільних умов, пошуку альтернативних постачальників і розробки нових підходів до організації виробництва.

Водночас виробники залишаються зосередженими на своєму основному завданні – забезпеченні населення якісною, безпечною продукцією в достатній кількості та різноманітності. Попит на хліб і хлібобулочні вироби зберігає свою стабільність навіть у кризових умовах, що мотивує підприємства знаходити способи для підтримки виробничих потужностей.

Успіх галузі в умовах невизначеності залежить від здатності виробників аналізувати ринкові тенденції, враховувати зміни у поведінці споживачів і адаптувати свої бізнес-моделі. Особливого значення набуває вивчення попиту на продукцію, оптимізація асортименту, впровадження енергоефективних технологій та підвищення рівня автоматизації виробничих процесів.

Незважаючи на виклики, хлібопекарська галузь демонструє стійкість і

прагнення до розвитку. Пошук інноваційних рішень, стратегічне планування та адаптація до нових реалій дадуть змогу підприємствам продовжувати свою місію – забезпечувати українців свіжим хлібом навіть у найскладніших умовах.

ТОВ «Бердичівський хлібозавод» є важливою ланкою українського ринку хлібобулочних виробів. Засноване у 2005 році, підприємство працює у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що є оптимальним вибором для ведення бізнесу завдяки зниженим юридичним ризикам для засновників. Відповідно до КВЕД, основним видом діяльності заводу є виробництво хлібобулочних виробів та борошняних кондитерських продуктів. Додатково підприємство займається оптовою торгівлею продуктами харчування та сировиною.

На сьогоднішній день завод є частиною холдингу ТОВ «Хлібні Інвестиції», який об'єднує п'ять провідних хлібокомбінатів України, а саме ТОВ «Chanta Mount», ТОВ «Перший столичний хлібозавод», ТДВ «Івано-Франківський хлібозавод», ПрАТ «Теремно Хліб» та ТОВ «бердичівський хлібозавод». Спеціалізація холдингу – забезпечення свіжим і якісним хлібом кожного дому, що відображається у місії ТМ «Цар Хліб», під якою випускається продукція.

Запуск виробництва на заводі почався у 2005 році з установлення тунельної печі Revent, тіста-роздільника Glimek та змішувача Diosna, що дозволило досягти потужності у 18 тонн продукції на добу. У наступні роки завод активно розширював свої виробничі можливості. У 2006 році було введено лінію з виготовлення дрібноштучних виробів, а вже у 2007 – лінію з виробництва хліба із сучасною тунельною піччю Gostol потужністю 28 тонн на день.

2008 рік ознаменувався збільшенням потужностей цеху дрібноштучних виробів, а у 2009 році було впроваджено нову лінію для виробництва батонів та інших хлібобулочних продуктів. У 2010 році на заводі з'явилася сучасна котельня та парогенератори, що дозволило знизити споживання газу на 30%.

В липні 2020 року завод реалізував автоматичну лінію з виробництва лавашу, що працює за кількома рецептами. Сучасне обладнання дозволяє забезпечувати упаковку продукції в поліетиленову плівку, а для нарізки

встановлені високоякісні імпортні апарати. Також триває оновлення автопарку для забезпечення швидкої та ефективної доставки готової продукції.

ТОВ «Бердичівський хлібозавод» залишається вірним своєму прагненню забезпечувати споживачів свіжою, смачною та якісною продукцією. Завдяки постійній модернізації обладнання, розширенню асортименту та впровадженню інновацій, підприємство продовжує зміцнювати свої позиції на українському ринку хлібобулочних виробів.

ТОВ «Бердичівський хлібозавод» у 2023 році отримав визнання на Всеукраїнському дегустаційному конкурсі, а саме: «Фітнес злак» два Дипломи I ступеня як кращий хлібобулочний виріб 2023 та за найкращий дизайн упаковки хлібобулочних виробів 2023; «Панський» – Диплом II ступеня у номінації «Кращий хлібобулочний виріб 2023». Також, печиво «Горішок з начинкою» отримало Диплом I ступеня як найкращий борошняний кондитерський виріб 2023 та лаваш з цільнозерновим борошном здобув Диплом I ступеня у номінації «Кращий дизайн упаковки хлібобулочних виробів 2023».

Загальна характеристика досліджуваного підприємства представлена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Реєстраційна картка підприємства ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Ознака	Характеристика
1	2
Форма власності	Недержавна власність
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Повна назва підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю «Бердичівський хлібозавод»
Скорочена назва підприємства	ТОВ «Бердичівський хлібозавод»
Юридична адреса	13300, Житомирська обл., Бердичівський р-н, місто Бердичів, вулиця Червона, будинок 4
Фактичне місце розташування	13300, Житомирська обл., Бердичівський р-н, місто Бердичів, вулиця Червона, будинок 4
Телефон	+380414345856 +380414346221
Код ЄДРПОУ	33394612
Дата заснування та фактичний термін діяльності, років	18.03.2005 (19 років 8 місяців)
Уповноважені особи	Левченко Олена Вікторівна
Розмір статутного капіталу	74125 тис. грн.

Продовження таблиці 2.1

1	2
Види діяльності	Основний: 10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання Інші: 10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 47.24 Роздрібна торгівля хлібобулочними виробами, борошняними та цукровими кондитерськими виробами в спеціалізованих магазинах

Характеристика засновників ТОВ «Бердичівський хлібозавод» станом на 31.12.2023 року наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика засновників ТОВ «Бердичівський хлібозавод» станом на 31.12.2023 року

Засновники підприємства	Статутний капітал	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Юридичні особи	0,0	0,0
Фізичні особи	74125,0	100,0
Триндюк Данило Юрійович	74125,0	100,0
Державна частка	0,0	0,0
Разом	74125,0	100,0

Характеристика засновників підприємства за статутним капіталом показує, що засновником підприємства є єдина фізична особа Триндюк Данило Юрійович, а розмір статутного капіталу становить 74125 тис. грн.

Адміністрацію підприємства очолює генеральний директор. Організаційна структура ТОВ «Бердичівський хлібозавод» зображена на рис. 2.1.

На ТОВ «Бердичівський хлібозавод» існують наступні структурні підрозділи (відділи): відділ головного механіка; відділ головного енергетика; планово-економічний відділ; виробнича лабораторія; відділ кадрів; бухгалтерія; відділ продажу; відділ логістики; ремонтно-будівельний відділ.

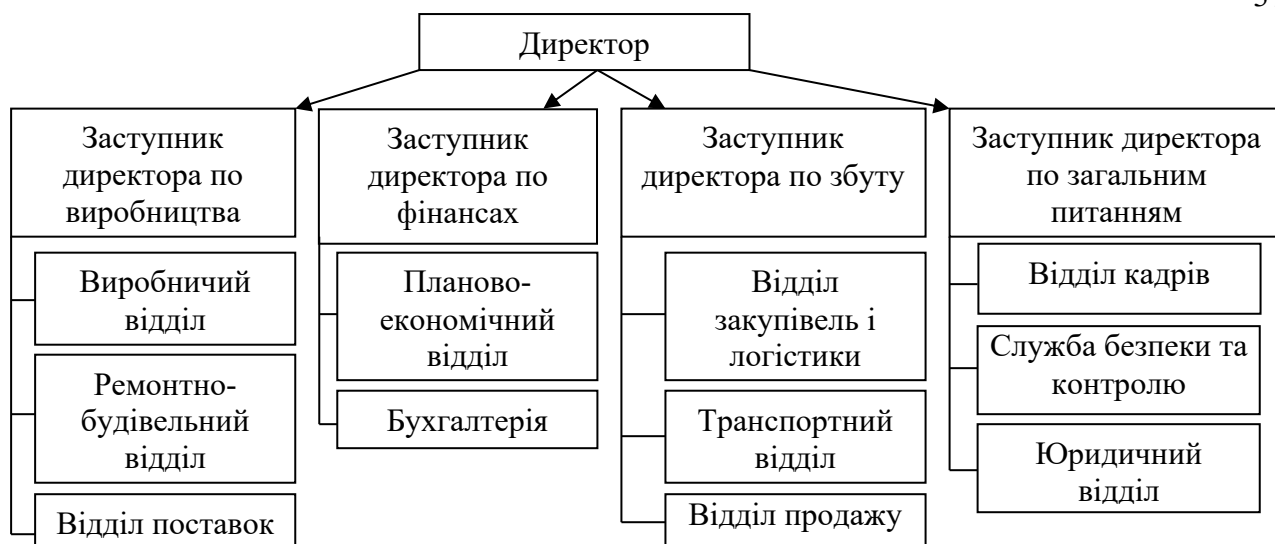


Рис. 2.1. Організаційна структура підприємства ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Підприємство функціонує з лінійною організаційною структурою управління, в якій керівником є голова правління. Ця форма організації забезпечує чітку ієрархію, де кожен підрозділ підпорядковується безпосередньо одному керівнику. Такий підхід має низку переваг, серед яких можна виділити єдність розпорядництва, що гарантує чіткість у підпорядкуванні та виконанні завдань. Крім того, керівник несе повну відповідальність за діяльність підлеглих, що підвищує дисципліну і контроль за результатами роботи.

Лінійна структура дозволяє оперативно приймати рішення завдяки простоті управління і погодженості дій виконавців. Виконавці отримують завдання, які вже узгоджені на рівні керівництва, що мінімізує ризик суперечностей та розбалансованості у роботі. Така організація сприяє ефективному розподілу обов'язків і досягненню поставлених цілей.

Організація роботи підрозділів регулюється внутрішніми документами, які розробляються відповідно до законодавства України. Всі ключові управлінські посади призначаються засновниками підприємства, що забезпечує централізований контроль за діяльністю. Дотримання внутрішнього статуту і законодавчих норм формує основу стабільності та правової відповідальності у функціонуванні підприємства.

На ТОВ «Бердичівський хлібозавод» виконавчим директором є Левченко

Олена Вікторівна, яка здійснює керівництво підприємством, спираючись на чинне законодавство України та положення Статуту. Це гарантує, що діяльність підприємства ведеться на законних підставах і відповідає стандартам управління, встановленим засновниками.

Основні бізнес-процеси ТОВ «Бердичівський хлібозавод» відображено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Основні бізнес-процеси ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Бізнес-процес	Опис бізнес-процесу	Мета бізнес-процесу
Закупівля сировини	Пошук і закупівля якісного зерна, борошна, добавок, пакувальних матеріалів у постачальників	Забезпечення стабільного постачання сировини для безперебійного виробництва
Виробництво продукції	Процес виготовлення хлібобулочних виробів: підготовка тіста, випікання, нарізка, упаковка	Виробництво якісної продукції у потрібних обсягах з мінімальними втратами ресурсів
Контроль якості	Перевірка відповідності сировини, процесів і готової продукції до стандартів	Гарантування безпеки та якості продукції відповідно до норм і стандартів
Логістика	Організація перевезення сировини та доставки готової продукції до споживачів	Забезпечення своєчасної доставки з мінімальними витратами та втратами продукції
Збут продукції	Робота з клієнтами, маркетинг і організація продажу через торгові мережі та дистриб'юторів	Підвищення обсягів продажу, охоплення нових ринків і підтримання стійкого доходу
Управління персоналом	Найм, навчання та мотивація працівників для виконання завдань на всіх етапах виробництва	Формування компетентної команди, покращення продуктивності праці
Фінансовий менеджмент	Планування бюджету, контроль витрат, управління прибутком і фінансовими ризиками	Оптимізація фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку підприємства
Інновації та модернізація	Впровадження нових технологій у виробництві, упаковці та логістиці	Підвищення конкурентоспроможності заводу через зниження витрат і вдосконалення процесів
Взаємодія з холдингом	Співпраця з іншими підприємствами холдингу ТОВ "Хлібні Інвестиції"	Обмін досвідом, використання спільних ресурсів і реалізація спільних стратегій
Розробка нової продукції	Аналіз ринку, розробка рецептур нових хлібобулочних виробів та їх тестування	Залучення нових клієнтів, розширення асортименту продукції

Розглянемо основні бізнес-процеси підприємства більш детально.

Закупівля сировини. Закупівля якісної сировини є фундаментальним етапом для стабільної роботи підприємства. Виробництво хлібобулочних виробів вимагає безперебійного постачання зерна, борошна, пакувальних матеріалів та інших інгредієнтів, які відповідають стандартам якості. Ефективна взаємодія з постачальниками, порівняння пропозицій і контроль цін дозволяють заводу мінімізувати витрати на цьому етапі.

Виробництво продукції. Основний процес підприємства включає всі етапи виготовлення продукції – від замішування тіста до упаковки готових виробів. Завод використовує сучасне обладнання, яке забезпечує точність і високу продуктивність, дозволяючи виробляти хліб і хлібобулочні вироби різних видів у великих обсягах із мінімальними відходами.

Контроль якості. Для підтримки репутації та довіри споживачів завод приділяє особливу увагу контролю якості на всіх етапах. Це включає перевірку відповідності сировини стандартам, моніторинг виробничих процесів і тестування готової продукції. Завдяки цьому забезпечується висока якість і безпечність хлібобулочних виробів.

Логістика. Ефективна логістика є ключовою для забезпечення своєчасного постачання сировини на виробництво та доставки готової продукції клієнтам. Завод використовує власний автопарк, що дозволяє мінімізувати ризики затримок і забезпечувати свіжість хлібобулочних виробів під час транспортування.

Збут продукції. Процес збуту охоплює маркетинг, роботу з клієнтами та організацію продажу через дистриб'юторські мережі. Завод співпрацює з великими торговими мережами, що забезпечує охоплення великої аудиторії. Активна маркетингова стратегія сприяє підвищенню впізнаваності продукції під брендом «Цар Хліб».

Управління персоналом. Працівники є основою успіху будь-якого підприємства. Завод приділяє увагу підбору кваліфікованих кадрів, проведенню тренінгів і створенню мотиваційних програм. Це дозволяє забезпечити стабільну роботу і високу продуктивність на всіх етапах діяльності.

Фінансовий менеджмент. Раціональне управління фінансами є важливим елементом стратегії розвитку заводу. Планування бюджету, контроль витрат і аналіз фінансових результатів дозволяють оптимізувати ресурси та забезпечувати фінансову стабільність навіть у кризових умовах.

Інновації та модернізація. Завод постійно інвестує в оновлення обладнання та впровадження сучасних технологій. Це дозволяє знижувати витрати енергії, покращувати якість продукції та підвищувати ефективність виробництва. Впровадження автоматизації також сприяє мінімізації впливу людського фактора.

Взаємодія з холдингом. Як частина ТОВ «Хлібні Інвестиції», завод активно співпрацює з іншими підприємствами холдингу. Це включає обмін досвідом, спільні закупівлі сировини та реалізацію спільних маркетингових стратегій, що підвищує конкурентоспроможність на ринку.

Розробка нової продукції. Аналіз ринкових тенденцій і зміна споживчих вподобань стимулюють завод до створення нових видів хлібобулочних виробів. Розширення асортименту дозволяє підприємству задовольняти потреби клієнтів та залишатися актуальним у конкурентному середовищі.

SWOT-аналіз для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» подано в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

SWOT-аналіз для ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Віддаленість від зон активних бойових дій, що забезпечує безперервність виробничого процесу Сформована репутація локального виробника з якісною продукцією, що забезпечує довіру клієнтів Гнучкість у виробничих процесах, яка дозволяє швидко адаптувати асортимент до змін попиту Можливість використання місцевої сировини, зменшуючи логістичні витрати Місцева клієнтська база, яка надає перевагу доступним за ціною продуктам першої необхідності, таким як хліб	Значна залежність від зростаючих цін на енергоносії, які суттєво впливають на собівартість продукції Залежність від зовнішніх постачальників борошна та інших сировинних матеріалів, що впливає на стабільність постачання та ціни Відтік кваліфікованих кадрів через мобілізацію, міграцію або зниження мотивації працівників Високі логістичні витрати через здорожчання палива Обмежені фінансові можливості для модернізації обладнання та енергоефективних інновацій

Продовження таблиці 2.4

1	2
Можливості	Загрози
Розширення асортименту за рахунок бюджетної продукції, яка відповідає потребам населення зі зниженою купівельною спроможністю Пошук додаткових ринків збуту, включаючи сусідні області, які також зазнають нестачі стабільного постачання хлібопродуктів Залучення міжнародної підтримки або грантів для модернізації виробництва та покращення енергоефективності Впровадження енергоефективних технологій та альтернативних джерел енергії (наприклад, сонячних батарей або біопалива) Співпраця з місцевими фермерськими господарствами для забезпечення більш стабільного та вигідного постачання сировини	Постійне зростання цін на енергоносії через обстріли енергетичної інфраструктури та нестабільність постачання Суттєве зменшення купівельної спроможності населення через війну, безробіття та інфляцію Зростання конкуренції з боку великих агрохолдингів, які можуть запропонувати продукцію за нижчими цінами Демографічний спад та значне зменшення населення через міграцію та мобілізацію Загроза руйнування інфраструктури через можливі обстріли навіть у відносно безпечних регіонах

Сильні сторони підприємства зосереджені на його здатності стабільно працювати завдяки віддаленості від зон бойових дій. Завод користується довірою місцевої клієнтської бази, яка цінує якість продукції. Гнучкість у виробничих процесах дозволяє швидко реагувати на зміни попиту, а використання місцевої сировини дає змогу оптимізувати логістику. Основним козирем є те, що хліб залишається продуктом першої необхідності, попит на який зберігається навіть у кризові часи.

Слабкі сторони пов'язані із зовнішніми і внутрішніми факторами. Енергетична залежність суттєво збільшує собівартість продукції, особливо з урахуванням постійного зростання цін на енергоносії. Дефіцит кваліфікованих кадрів через мобілізацію та міграцію створює додаткові труднощі. Завод також стикається з проблемою застарілого обладнання, модернізація якого потребує значних інвестицій, що є обмеженими через фінансовий тиск.

Можливості підприємства лежать у розширенні асортименту та пошуку нових ринків збуту. Впровадження бюджетної продукції може задовольнити потреби населення зі зниженою купівельною спроможністю. Співпраця з

міжнародними організаціями та отримання грантів на модернізацію можуть значно покращити конкурентні позиції заводу. Перехід на енергоефективні технології або альтернативні джерела енергії може знизити витрати і зменшити залежність від зовнішніх постачальників.

Загрози для заводу залишаються значними. Війна впливає на зростання цін на сировину та енергоносії, а також на загальне скорочення купівельної спроможності населення. Конкуренція з боку великих виробників та агрохолдингів може стати критичною для невеликих регіональних підприємств. Крім того, демографічні зміни та ризик руйнування інфраструктури навіть у відносно безпечних регіонах становлять постійну небезпеку.

Для виявлення зовнішніх аспектів впливу на маркетингову діяльність підприємства використовують методику PEST-аналізу (див. табл. 2.5).

Таблиця 2.5

PEST-аналіз ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

№ з/п	Група факторів	Характеристика складових PEST-аналізу
1	2	3
1	Політичні	1. Війна в Україні – постійна загроза з боку військової агресії росії, хоча завод знаходиться далеко від зони бойових дій. 2. Державне регулювання цін – можливе встановлення контролю над цінами на хліб як на продукт першої необхідності. 3. Підтримка аграрного сектору – урядові програми, спрямовані на забезпечення продовольчої безпеки, можуть створити умови для додаткової підтримки хлібозаводів. 4. Мобілізація – обмеження трудових ресурсів через призов працівників до ЗСУ.
2	Економічні	1. Зростання цін на енергоносії – суттєво впливає на собівартість продукції, що ускладнює ціноутворення. 2. Інфляція – зниження купівельної спроможності населення впливає на обсяги продажів. 3. Зростання цін на сировину – коливання цін на зерно та інші компоненти через логістичні проблеми та загальну економічну нестабільність. 4. Логістика – порушення поставок сировини та палива через обстріли інфраструктури та збільшення транспортних витрат.

Продовження таблиці 2.5

1	2	3
3	Соціальні	1. Зниження чисельності населення – демографічний спад через міграцію, що зменшує обсяги внутрішнього попиту. 2. Попит на продукцію першої необхідності – хліб залишається основним продуктом харчування, навіть у кризові часи. 3. Зміни у харчових звичках – збільшення попиту на здорову їжу може вплинути на необхідність адаптації асортименту. 4. Соціальна відповідальність – виробники мають підтримувати населення у складних умовах, що може вплинути на прибутковість.
4	Технологічні	1. Застаріле обладнання – потреба в оновленні технологій для підвищення ефективності та енергоощадності. 2. Енергоефективні інновації – можливість впровадження альтернативних джерел енергії (сонячні панелі, біопаливо). 3. Автоматизація виробництва – зменшення залежності від людського фактору та підвищення продуктивності. 4. Дистанційна робота – обмежене застосування через виробничий характер діяльності підприємства.

Макросередовище створює значні виклики для ТОВ «Бердичівський хлібозавод», але водночас надає можливості для розвитку. Політична стабільність у віддалених від фронту регіонах та підтримка держави у сфері продовольчої безпеки можуть стати основою для подальшого функціонування підприємства. Проте вплив економічних і соціальних факторів, таких як зростання цін на сировину та демографічні проблеми, потребують активної адаптації бізнес-стратегії. Технологічні інновації можуть стати ключем до підвищення конкурентоспроможності.

2.2. Діагностика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства є важливим інструментом для забезпечення його стабільності та розвитку. У сучасних

умовах, особливо на фоні кризи чи зовнішніх викликів, таких як війна, зростання цін на енергоносії та зниження купівельної спроможності, аналіз фінансових показників стає не лише корисним, а й критично необхідним. Це дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, оцінити його конкурентоспроможність і вчасно вжити заходів для адаптації до нових умов.

Окрім того, фінансова діагностика дає змогу побачити реальну картину того, як підприємство використовує свої ресурси. Це важливо для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, адже без точного розуміння структури витрат, рентабельності продукції чи ефективності роботи окремих підрозділів будь-які плани можуть залишитися лише на папері.

У випадку з підприємствами харчової галузі, такими як хлібозаводи, фінансовий аналіз має ще більшу вагу. Ці підприємства працюють у середовищі, де продукція є соціально значущою, а ціноутворення – чутливим питанням для споживачів. Тому розуміння фінансових показників – це не тільки про стабільність бізнесу, але й про виконання його соціальної місії.

Загалом, діагностика допомагає не тільки оцінити поточний стан підприємства, але й закласти основу для його стратегічного планування. Завдяки цьому можна своєчасно реагувати на виклики ринку, підвищувати ефективність роботи та забезпечувати стійкість у довгостроковій перспективі.

На першому етапі діагностики фінансово-економічного стану підприємства здійснимо аналіз основних економічних показників господарської діяльності підприємства за 2021-2023 роки (див. табл. 2.6).

Здійснивши аналіз основних економічних показників господарської діяльності, можемо відмітити, що на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021–2023 роки чистий дохід від реалізації продукції зріс на 14,66%, що свідчить про зростання обсягу продажів або підвищення цін на продукцію. При цьому валовий прибуток збільшився на 7,97%, але темпи зростання валового прибутку значно нижчі, ніж чистого доходу, що свідчить про збільшення собівартості продукції. Операційний прибуток зріс лише на 0,31%, що вказує на недостатню ефективність операційної діяльності.

Таблиця 2.6

Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021-2023 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 рр.	
		2021	2022	2023	+, –	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	875305	988360	1003605	128300	14,66
2	Валовий прибуток, тис. грн.	338569	351203	365549	26980	7,97
3	Операційний прибуток, тис. грн.	309896	307695	310855	959	0,31
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	29898	-48789	-10085	-39983	-133,73
5	Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	203	202	260	57	28,08
6	Середньорічна вартість:					
6.1	необоротних активів, тис. грн.	1239468	1168626,5	1202425,5	-37042,5	-2,99
6.2	в т.ч. основних засобів, тис. грн.	1228793,5	1158470	1082948	-145845,5	-11,87
6.3	оборотних активів, тис. грн.	365529,5	338960,5	379787	14257,5	3,90
7	Фондовіддача	0,71	0,85	0,93	0,21	30,10
8	Фондомісткість	1,40	1,17	1,08	-0,32	-23,14
9	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,39	2,92	2,64	0,25	10,35
10	Продуктивність праці, тис. грн./особу	4311,85	4892,88	3860,02	-451,83	-10,48
11	Рентабельність господарської діяльності, %	4,9	-6,9	-1,3	-6,2	x

Чистий прибуток зазнав значного погіршення, Зокрема, у 2021 році підприємство отримало 29898 тис.грн. чистого прибутку, тоді як у 2023 році зафіксовано збиток у 10085 тис.грн. Зниження становить 39983 тис.грн., що свідчить про серйозні проблеми у фінансовій стійкості підприємства. Середньооблікова чисельність працівників зросла з 203 осіб у 2021 році до 260 осіб у 2023 році. Втім, продуктивність праці знизилася з 4311,85 тис.грн. на одного працівника у 2021 році до 3860,02 тис.грн. у 2023 році. Зменшення становить 451,83 тис.грн., що свідчить про погіршення ефективності праці. Середньорічна вартість необоротних активів у 2023 році склала 1202425,5 тис.грн., що на 37042,5 тис.грн. менше, ніж у 2021 році. Основні засоби зменшилися на 145854,5 тис.грн., досягнувши 1082948 тис.грн. Це може свідчити про амортизацію або недостатність інвестицій у модернізацію обладнання. Водночас оборотні активи зросли на 14257,5 тис.грн., досягнувши 379787

тис.грн., що демонструє збільшення оборотних ресурсів. Фондомісткість впала з 1,40 у 2021 році до 1,08 у 2023 році. Це зниження становить 23,14 відсотка, що свідчить про погіршення ефективності використання основних засобів. Коефіцієнт оборотності оборотних активів також знизився з 0,71 до 0,62. Падіння становить 13,05 відсотка, що може свідчити про уповільнення оборотності ресурсів і зниження ліквідності. Рентабельність господарської діяльності у 2021 році складала 4,9 %, тоді як у 2023 році цей показник впав до -1.3 %, що свідчить про збиткову діяльність підприємства. Зниження рентабельності становить 6,2 відсоткових пункти, що демонструє суттєве погіршення фінансових результатів підприємства і наголошує на необхідності пошуку шляхів для стабілізації ситуації.

Наступним важливим етапом діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства є аналіз динаміки та структури майна підприємства та джерел його утворення. Аналіз динаміки та структури майна підприємства та джерел його утворення є важливим етапом у комплексній оцінці фінансового стану підприємства. Він дозволяє зрозуміти, як змінюється склад активів компанії у часі, які саме ресурси використовуються у виробництві, а які можуть бути неефективно задіяні або взагалі не використовуються. Дослідження структури джерел утворення майна дає змогу визначити, як фінансується діяльність підприємства. Якщо підприємство надто залежить від кредитів або інших позикових коштів, це підвищує ризик неплатоспроможності у разі фінансових труднощів. Динаміка цих показників допомагає зрозуміти, як підприємство адаптується до зовнішніх умов, таких як економічні кризи, зростання вартості ресурсів або зміни в ринкових умовах. Вивчення джерел фінансування дозволяє виявити, наскільки підприємство залежить від власників, кредиторів чи інвесторів. Також це допомагає зрозуміти, наскільки раціонально підприємство використовує свої ресурси, та виявити потенційні резерви для підвищення ефективності.

Отже, здійснимо аналіз динаміки та структури майна ТОВ «Бердичівський хлібозавод», а також джерел його утворення (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка та структура майна ТОВ «Бердичівський хлібозавод», а також джерел його утворення за 2021-2023 рр.

№ з/п	Показники	Роки						Відхилення 2023 до 2021 рр.		
		2021		2022		2023		+/-	%	п.с
		Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%			
Активи										
I. Необоротні активи										
1.1	Нематеріальні активи	2669	0,17	2363	0,16	1165	0,07	-1504	-56,35	-0,10
1.2	Незавершене будівництво	6744	0,44	6977	0,47	226498	13,36	219754	в 32р.	12,93
1.3	Основні засоби	1175838	76,07	1141102	77,66	1024794	60,46	-151044	-12,85	-15,61
Усього за розділом I		1185251	76,67	1152002	78,40	1252849	73,91	67598	5,70	-2,76
II. Оборотні активи										
2.1	Запаси	186057	12,04	215011	14,63	290635	17,15	104578	56,21	5,11
2.2	Дебіторська заборгованість за товари, послуги	39299	2,54	59087	4,02	55308	3,26	16009	40,74	0,72
2.3	Дебіторська заборгованість за рахунками	120967	7,83	29092	1,98	86983	5,13	-33984	-28,09	-2,69
2.4	Інша поточна дебіторська заборгованість	1089	0,07	1527	0,10	1404	0,08	315	28,93	0,01
2.5	Грошові кошти та їх еквіваленти	12000	0,78	6868	0,47	6530	0,39	-5470	-45,58	-0,39
2.6	Витрати майбутніх періодів	76	0,00	513	0,03	595	0,04	519	в 6,8р.	0,03
2.7	Інші оборотні активи	1090	0,07	5245	0,36	776	0,05	-314	-28,81	-0,02
Усього за розділом II		360578	23,33	317343	21,60	442231	26,09	81653	22,65	2,76
Баланс		1545829	100	1469345	100	1695080	100	149251	9,66	х
Пасиви										
I Власний капітал										
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	74125	4,80	74125	5,04	74125	4,37	0	0,0	-0,42
1.2	Додатковий капітал	696	0,05	696	0,05	696	0,04	0	0,0	0,00
1.3	Непокритий збиток	-138101	-8,93	-186890	-12,72	-198901	-11,73	-60800	44,03	-2,80
Усього за розділом I		-63280	-4,09	-112069	-7,63	-124080	-7,32	-60800	96,08	-3,23
II Довгострокові зобов'язання										
2.1	Довгострокові кредити банків	195012	12,62	265889	18,10	271795	16,03	76783	39,37	3,42
2.2	Інші довгострокові зобов'язання	1262597	81,68	1225378	83,40	1203258	70,99	-59339	-4,70	-10,69
Усього за розділом II		1457609	94,29	1491267	101,49	1475053	87,02	17444	1,20	-7,27
III Поточні зобов'язання і забезпечення										
3.1	Поточна кредиторська заборгованість	40798	2,64	54908	3,74	97252	5,74	56454	138,37	3,10
3.2	Інші поточні зобов'язання	110702	7,16	35239	2,40	245931	14,51	135229	122,16	7,35
Усього за розділом III		151500	9,80	90147	6,14	344107	20,30	192607	127,13	10,50
Баланс		1545829	100	1469345	100	1695080	100	149251	9,66	х

Згідно таблиці 2.7., на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за аналізований період, необоротні активи зменшилися на 3,7%, або на 43043 тис. грн, що свідчить про застарівання основних засобів та відсутність інвестицій в їх оновлення. Основні засоби становили найбільшу частку необоротних активів, але їх вартість зменшилася на 11,87%, або на 145845,5 тис. грн, що може вказувати на амортизацію чи продаж активів. Оборотні активи, навпаки, зросли на 5,96%, або на 149251 тис. грн, переважно завдяки збільшенню запасів на 51,71%, або на 96055 тис. грн. Це може свідчити про накопичення товарно-матеріальних цінностей або низький рівень продажів. Дебіторська заборгованість за товари та послуги зросла на 40,74%, або на 16139 тис. грн, що свідчить про проблеми з розрахунками з клієнтами. Грошові кошти та їх еквіваленти зменшилися на 23,14%, або на 5229 тис. грн, що вказує на зниження ліквідності підприємства.

Аналіз динаміки та структури пасивів показав, що власний капітал зменшився на 2,80%, або на 2200 тис. грн, через накопичення непокритого збитку, який зріс на 3,20%, або на 4400 тис. грн. Це свідчить про зниження фінансової стійкості підприємства. Довгострокові зобов'язання зросли на 13,91%, або на 27204 тис. грн, що свідчить про залучення додаткових кредитів для підтримки діяльності. Короткострокові зобов'язання збільшилися на 6,10%, або на 6671 тис. грн, що пов'язано зі зростанням кредиторської заборгованості.

Загальний баланс активів і пасивів у 2023 році зріс на 5,96%, або на 149251 тис. грн, порівняно з 2021 роком, що свідчить про збільшення масштабів діяльності підприємства. Проте зростання зобов'язань перевищує зростання власного капіталу, що створює ризик фінансової залежності. Частка довгострокових кредитів у структурі пасивів зросла, що вказує на тривалу залежність від зовнішнього фінансування. Динаміка оборотних активів, зокрема запасів і дебіторської заборгованості, свідчить про необхідність оптимізації управління оборотним капіталом. Зменшення грошових коштів та зростання кредиторської заборгованості може створювати ризики для поточної ліквідності підприємства. Зниження вартості основних засобів вимагає уваги до їх

модернізації для забезпечення конкурентоспроможності. Збільшення запасів може вказувати на потенційні проблеми з реалізацією продукції або стратегією закупівель. Накопичення дебіторської заборгованості вказує на ризики неплатежів від клієнтів. Зростання довгострокових зобов'язань може бути позитивним знаком, якщо ці кошти використовуються для розвитку, але одночасно збільшує боргове навантаження. Загалом, підприємству необхідно посилити управління фінансами, зосередитися на зменшенні зобов'язань і покращенні ефективності використання активів.

Наступним важливим етапом діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства є аналіз показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Бердичівський хлібозавод». Даний аналіз дозволяє оцінити здатність компанії виконувати свої коротко- та довгострокові фінансові зобов'язання. Ліквідність визначає, наскільки швидко та ефективно підприємство може перетворити свої активи на кошти для покриття поточних зобов'язань. Фінансова стійкість, у свою чергу, оцінює стабільність компанії в умовах ринкових коливань та її здатність забезпечити баланс між власними та позиковими ресурсами.

У випадку ТОВ «Бердичівський хлібозавод» аналіз цих показників за 2021–2023 роки дозволяє визначити, чи має підприємство достатній рівень оборотних активів для підтримання операційної діяльності та чи ефективно воно використовує фінансові ресурси. Важливими аспектами є оцінка співвідношення власного та позикового капіталу, рівень автономії підприємства від кредиторів, а також можливість залучення додаткових фінансових ресурсів у разі необхідності.

Крім того, такий аналіз допомагає виявити потенційні ризики, пов'язані з недостатнім рівнем ліквідності або високою залежністю від зовнішніх джерел фінансування. Виявлення слабких сторін у фінансовій структурі компанії дозволить сформулювати рекомендації для підвищення її фінансової стабільності, наприклад, шляхом оптимізації структури капіталу, скорочення кредиторської заборгованості чи покращення управління оборотними активами. Таким чином,

цей етап є ключовим для формування стратегій фінансового управління, спрямованих на підвищення стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Отже, аналіз динаміки зміни показників фінансової стійкості та ліквідності на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» у 2021-2023рр. подано в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники ліквідності та фінансової стійкості на
ТОВ «Бердичівський хлібозавод» у 2021-2023 рр.

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р
		2021	2022	2023	
1.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,08	0,08	0,002	-0,078
2.Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності	>0,6	1,15	1,14	0,44	-0,71
3.Коефіцієнт загальної ліквідності	>2	2,38	3,52	1,29	-1,09
4.Чистий оборотний капітал	>0	209078	227196	98124	-110954
5.Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	<1	-25,43	-14,11	-14,66	10,77
6.Коефіцієнт автономії	>0,5	-0,04	-0,08	-0,07	-0,03
7.Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	> 0,4	-0,47	0,44	0,08	0,55
8.Коефіцієнт використання фінансових ресурсів	збільшення	0,02	-0,03	-0,01	-0,03

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021-2023 роки свідчить про погіршення стану підприємства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, нормативне значення якого має становити більше ніж 0,2, знизився з 0,08 у 2021 році до 0,002 у 2023 році, що свідчить про вкрай низьку здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання найбільш ліквідними активами. Коефіцієнт поточної ліквідності, який за нормативом повинен бути більше 0,6, також зменшився з 1,15 у 2021 році до 0,44 у 2023 році, втративши 0,71 пункту, що свідчить про недостатність оборотних активів для покриття короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт загальної ліквідності, нормативне значення якого має перевищувати 2, зменшився з 3,52 у 2022 році до 1,29 у 2023 році, що демонструє суттєве погіршення загальної платоспроможності.

Чистий оборотний капітал знизився на 110954 тис. грн, що вказує на

зменшення власних ресурсів для фінансування поточної діяльності. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів хоча і покращився на 10,77 пункту, залишається вкрай незадовільним, адже перевищує нормативне значення 1. Це свідчить про високий рівень фінансової залежності підприємства. Коефіцієнт автономії, який за нормативом повинен бути більше 0,5, зменшився з -0,04 у 2021 році до -0,07 у 2023 році, що є негативним явищем і все ще не відповідає нормативу. Це пояснюється від'ємним значенням власного капіталу і наявністю у звітності непокритого збитку. Ефективність використання власних коштів за коефіцієнтом, який повинен перевищувати 0,4, залишається низькою – значення з -0,47 у 2021 році досягло -0,12 у 2023 році. Коефіцієнт використання фінансових ресурсів також демонструє негативну динаміку – зменшення на 0,01 пункту. Загалом аналіз показників ліквідності та платоспроможності вказує на низьку фінансову стійкість і значні ризики для діяльності підприємства.

На останньому етапі здійснимо аналіз показників ділової активності та показників рентабельності підприємства. Аналіз показників ділової активності та рентабельності є важливим етапом діагностики фінансово-економічного стану підприємства, оскільки саме ці показники дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів підприємства і його здатність генерувати прибуток. Ділова активність відображає, наскільки швидко підприємство обертає свої активи, запаси, дебіторську заборгованість, і наскільки ефективно воно взаємодіє з постачальниками та клієнтами. Це важливо для забезпечення стабільності грошових потоків і підтримки ліквідності.

Рентабельність дозволяє оцінити, наскільки вигідною є діяльність підприємства, визначити рівень доходності від вкладених коштів або ресурсів, а також порівняти фінансові результати з витратами. Це дає змогу керівництву оцінити ефективність стратегії підприємства, виявити слабкі місця та прийняти рішення щодо оптимізації витрат чи підвищення цінності продукції. Крім того, показники ділової активності та рентабельності є важливими для зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори та кредитори, оскільки вони свідчать про перспективність підприємства і його здатність виконувати свої фінансові

зобов'язання.

Отже, аналіз показників ділової активності та показників рентабельності підприємства відображено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Показники ділової активності та показники рентабельності ТОВ
«Бердичівський хлібозавод» у 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 рр.
	2021	2022	2023	
1. Коефіцієнт оборотності активів	0,55	0,66	0,63	0,08
2. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,39	2,92	2,64	0,25
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,08	7,87	8,60	3,52
4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	9,47	20,65	13,19	3,72
5. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	3,06	3,18	2,52	-0,53
6. Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,71	0,85	0,93	0,21
7. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-11,19	-11,27	-8,50	2,69
8. Рентабельність активів, %	2,0	3,0	-1,0	-3,0
9. Рентабельність власного капіталу, %	-3,8	56,0	4,0	7,2
10. Рентабельність господарської діяльності, %	4,9	-6,9	-1,3	-6,2

Аналіз показників ділової активності та рентабельності ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021-2023 роки свідчить про неоднозначні тенденції у використанні ресурсів підприємства та ефективності його діяльності. Коефіцієнт оборотності активів зріс на 0,08 оборотів, що свідчить про покращення швидкості використання сукупного капіталу підприємства. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2023 році досяг 8,60 оборотів, збільшившись на 3,52 обороти порівняно з 2021 роком, що є позитивним показником і свідчить про швидше повернення коштів від дебіторів. Аналогічно, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості підвищився до 13,19 оборотів, що вказує на зростання швидкості розрахунків із кредиторами. Загальна динаміка змін показників ділової активності підприємства є позитивною, адже всі ключові коефіцієнти демонструють тенденцію до зростання. Щодо показників рентабельності, їхня динаміка, навпаки, свідчить про негативні тенденції. Рентабельність активів та рентабельність господарської діяльності у 2023 році залишаються від'ємними, що означає, що підприємство

наразі працює зі збитками. Водночас рентабельність власного капіталу, порівняно з 2021 роком, збільшилася на 7,2 пункти. Проте це зростання обумовлене від'ємним значенням власного капіталу та чистими збитками, які підприємство отримувало у 2022 та 2023 роках.

Діагностика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Бердичівський хлібозавод» свідчить про негативні тенденції у роботі підприємства. Основною проблемою є високий рівень витрат, що впливає на зниження рентабельності. При цьому підприємство має стабільні доходи завдяки попиту на продукцію, однак для покращення фінансових показників варто розглянути можливості оптимізації операційних процесів. Важливим фактором є управління дебіторською заборгованістю та зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування. Інвестиції у модернізацію обладнання та розширення асортименту можуть забезпечити зростання конкурентоспроможності. Залучення інновацій та покращення якості продукції сприятимуть зміцненню позицій на ринку. Загалом, підприємству потрібен комплексний підхід до управління фінансами для забезпечення сталого розвитку.

2.3. Оцінка системи управління прибутком на ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Система управління прибутком є важливою для будь-якого підприємства, оскільки вона забезпечує стабільність та фінансову стійкість компанії. Вона дозволяє ефективно планувати та контролювати доходи і витрати, що сприяє досягненню максимальної рентабельності та покращенню фінансових результатів. Завдяки правильному управлінню прибутком підприємство може своєчасно реагувати на зміни на ринку, оптимізувати витрати та адаптувати стратегію до зовнішніх та внутрішніх факторів. Крім того, ефективна система управління прибутком дозволяє інвестувати в розвиток, покращувати якість продукції та розширювати асортимент, що в свою чергу сприяє зміцненню конкурентних позицій на ринку. Вона також допомагає забезпечити фінансову

стабільність, що є основою для залучення інвесторів та партнерів.

Правильна система оцінки управління прибутком дає зрозуміти чи правильно підприємство визначає свої фінансові цілі, як ефективно використовуються ресурси та наскільки правильно розподіляються доходи та витрати. Це дозволяє своєчасно коригувати стратегію, оптимізувати витрати та підвищити рентабельність. Оцінка також дає змогу визначити, чи відповідає система управління прибутком реальним умовам ринку та економічним змінам, що дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити стабільний розвиток підприємства. Важливо, що цей процес дозволяє підвищити фінансову прозорість, що позитивно впливає на репутацію підприємства серед інвесторів та партнерів.

На ТОВ «Бердичівський хлібозавод» система управління прибутком є важливим компонентом стратегічного управління підприємством і включає в себе цілий ряд заходів для досягнення максимального фінансового результату. Ключовими елементами цієї системи є планування, моніторинг, контроль витрат, ціноутворення, мотивація працівників та реінвестування прибутку.

Планування прибутку здійснюється на основі аналізу фінансових результатів попередніх періодів, прогнозування змін на ринку та врахування зовнішніх економічних факторів. Підприємство створює бюджет, який враховує доходи від продажу продукції, витрати на сировину, енергоресурси, заробітну плату, амортизаційні відрахування та інші поточні витрати. Завдяки цьому плануванню можна визначити очікуваний рівень прибутку та вчасно коригувати діяльність підприємства.

Велике значення для системи управління прибутком має контроль за витратами. Оскільки собівартість продукції безпосередньо впливає на рівень прибутку, підприємство проводить регулярний аналіз витрат на виробництво та реалізацію продукції. Особлива увага приділяється зниженню витрат на сировину, енергію та інші матеріали, без шкоди для якості продукції. Використання сучасних технологій та оптимізація виробничих процесів допомагають скоротити витрати, що в свою чергу підвищує рівень прибутку.

Ціноутворення є ще одним важливим аспектом управління прибутком на підприємстві. Здійснюється постійний моніторинг ринку та конкурентів для встановлення оптимальних цін, які дозволяють не тільки покривати витрати, але й отримувати прибуток. Ціни встановлюються з урахуванням витрат на виробництво та конкурентних умов на ринку хлібопекарської продукції.

Крім того, на хлібозаводі проводиться систематичний моніторинг фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність та оборотність активів. Це дозволяє керівництву підприємства своєчасно виявляти проблеми та можливості для коригування стратегії управління прибутком.

Реінвестування прибутку також є важливою складовою системи управління. Частина прибутку спрямовується на оновлення виробничих потужностей, закупівлю нового обладнання, вдосконалення технологій і розширення асортименту продукції. Це дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним і забезпечувати стійке зростання на ринку.

Система мотивації персоналу також тісно пов'язана з управлінням прибутком. На підприємстві запроваджена система заохочень та бонусів для працівників, що досягають високих результатів. Висока продуктивність праці, ініціативність та досягнення фінансових цілей стимулюються різними формами матеріального та нематеріального заохочення, що в результаті сприяє підвищенню загальної ефективності підприємства.

Одним з важливих етапів оцінки системи управління прибутком є аналіз динаміки показників формування фінансових результатів на досліджуваному підприємстві.

Аналіз динаміки показників формування фінансових результатів є важливим для оцінки ефективності діяльності підприємства, оскільки дозволяє зрозуміти, як змінюються основні фінансові показники протягом певного періоду часу. Цей аналіз дає змогу виявити позитивні або негативні тенденції в доходах, витратах і прибутках, що допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо стратегії розвитку підприємства.

Крім того, вивчення динаміки цих показників дає змогу спрогнозувати

майбутні фінансові результати та виявити потенційні ризики. Наприклад, якщо підприємство демонструє зниження чистого прибутку, це може свідчити про проблеми з ефективністю управління або високі витрати, що вимагає коригування стратегії.

Завдяки цьому аналізу керівництво підприємства може оперативно виявити проблеми та вжити необхідних заходів для забезпечення фінансової стабільності. Це також дає змогу оптимізувати витрати, знаходити нові джерела доходу та вдосконалювати виробничі процеси, що зрештою підвищує конкурентоспроможність компанії.

Аналіз динаміки показників формування фінансових результатів на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за формою фінансової звітності 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) у 2021-2023 роках відображено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки показників формування фінансових результатів ТОВ
«Бердичівський хлібозавод» за 2021-2023 роки

Показники	Роки			Відхилення 2023 до 2021 рр.	
	2021	2022	2023	+,-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	875305	988360	1003605	128300	14,66
Собівартість реалізованої продукції	536736	637157	638056	101320	18,88
Валовий: прибуток (збиток)	338569	351203	365549	26980	7,97
Інші операційні доходи	44756	27371	94774	50018	111,76
Адміністративні витрати	-13465	-19034	-23763	-10298	76,48
Витрати на збут	-10266	-20416	-36169	-25903	в 4,52 р.
Інші операційні витрати	-49698	-31429	-89536	-39838	80,16
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	309896	307695	310855	959	0,31
Інші фінансові доходи	442	794	351	-91	-20,59
Інші доходи	15728	125366	43038	27310	173,64
Фінансові витрати	-197420	-286657	-299253	-101833	51,58
Інші витрати	-98748	-195987	-65076	33672	-34,10
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	29898	-48789	-10085	-39983	-133,73
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	29898	-48789	-10085	-39983	-133,73

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за період

2021-2023 років, показав, що чистий дохід від реалізації продукції зріс на 128300 тис. грн, або на 14,66% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про поступове зростання обсягу реалізації продукції. Собівартість реалізованої продукції також збільшилася на 101320 тис. грн, або на 18,88%, що перевищує темпи зростання доходу і впливає на зменшення прибутковості. Валовий прибуток показав незначне зростання на 26980 тис. грн (7,97%), що демонструє певний позитивний тренд, проте його динаміка недостатньо висока через зростання витрат. Операційні доходи зросли на 50008 тис. грн (111,76%), однак адміністративні витрати і витрати на збут значно збільшилися. Зокрема, адміністративні витрати зросли на 10298 тис. грн (76,48%), а витрати на збут – на 25903 тис. грн (або в 4,52 рази), що вплинуло на зниження операційного прибутку. Операційний прибуток зріс лише на 959 тис. грн (0,31%), що свідчить про низьку ефективність управління витратами. Фінансові витрати збільшилися на 101833 тис. грн (51,58%), що посилює фінансове навантаження на підприємство. Фінансовий результат до оподаткування показує суттєве зменшення прибутку: з 29898 тис. грн у 2021 році до збитку 10085 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про те, що підприємство втратило здатність генерувати прибуток у сучасних умовах. У результаті чистий фінансовий результат змінився з прибутку 29898 тис. грн у 2021 році до збитку 10085 тис. грн у 2023 році, що є негативною тенденцією. Загальний аналіз демонструє, що, незважаючи на зростання доходу, значне збільшення витрат (зокрема собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут, фінансових витрат) призвело до зниження ефективності діяльності. Підприємство отримало чистий збиток за результатами своєї діяльності у двох з трьох аналізованих періодів. Підприємство повинно звернути увагу на оптимізацію витрат і пошук шляхів підвищення доходів для покращення фінансової стабільності.

Важливим для управління прибутком на підприємстві є аналіз динаміки та структури операційних витрат. Операційні витрати включають витрати на виробництво продукції, оплату праці, сировину, енергію та інші ресурси, необхідні для здійснення діяльності. Якщо ці витрати не контролюються

ефективно, вони можуть значно знижувати маржинальну прибутковість і погіршувати фінансові результати.

Завдяки аналізу операційних витрат можна виявити неефективності, зайві витрати або можливості для оптимізації виробничих процесів. Це дозволяє знизити витрати без шкоди для якості продукції або обсягів виробництва, що сприяє збільшенню прибутку. Крім того, регулярний моніторинг витрат допомагає прогнозувати їх зміни в майбутньому і приймати обґрунтовані рішення щодо цінової політики, інвестицій чи модернізації виробництва.

Таким чином, аналіз операційних витрат дозволяє підприємству підтримувати здоровий баланс між витратами та доходами, забезпечуючи максимальну ефективність використання ресурсів і стійкий фінансовий результат.

Далі проаналізуємо структуру операційних витрат досліджуваного заводу (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Динаміка та структура операційних витрат
ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021-2023 роки

Показники	Роки						Відхилення 2023 р. до 2021 рр.		
	2021		2022		2023				
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	п.с.
Матеріальні затрати	372065	56,65	466735	61,16	466058	58,67	93993	25,26	2,02
Витрати на оплату праці	24575	3,74	27048	3,54	34833	4,38	10258	41,74	0,64
Відрахування на соціальні заходи	8493	1,29	9466	1,24	6878	0,87	-1615	-19,02	-0,43
Амортизація	125158	19,06	135366	17,74	135910	17,11	10752	8,59	-1,95
Інші операційні витрати	126515	19,26	124487	16,31	150737	18,97	24222	19,15	-0,29
Разом	656806	100	763102	100	794416	100	137610	20,95	x

На ТОВ «Бердичівський хлібозавод» протягом досліджуваного періоду матеріальні витрати зросли на 93993 тис. грн або на 25,26%, що вказує на збільшення вартості матеріалів чи обсягу виробництва. Їх частка у загальних витратах збільшилася на 2,02 відсоткових пункти. Витрати на оплату праці збільшилися на 10258 тис. грн, що становить 41,74 %. Проте їх частка у загальних

витратах зменшилася на 0,64 п.с., що свідчить про відносно повільніше зростання порівняно з іншими статтями. Відрахування на соціальні заходи зменшилися на 1615 тис. грн, що є зменшенням на 19,02 відсотка, а їх частка у витратах знизилася на 0,43 пункти. Це пов'язано зі зменшенням відповідних відрахувань та змінами в політиці соціальних платежів. Амортизація збільшилася на 10752 тис. грн або на 8,59 %. Її частка у витратах зменшилася на 1,95 пункти, що вказує на нижчий темп зростання порівняно з іншими витратами. Інші операційні витрати зросли значно – на 24222 тис. грн, що становить 19,15%. Їх частка залишилася практично незмінною, зменшившись лише на 0,29 пункти. Загальні витрати зросли на 137610 тис. грн або на 20,95%. Основний приріст обумовлений зростанням матеріальних витрат та інших операційних витрат. Для подальшого аналізу слід звернути увагу на можливість оптимізації витрат на матеріали та управління іншими операційними витратами.

З метою більш об'єктивної оцінки управління формуванням прибутковості простежимо за динамікою прибутковості на ТОВ «Бердичівський хлібо завод» в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Формування прибутку ТОВ «Бердичівський хлібо завод» за 2021-2023 роки

№	Показник	Рік			Відхилення	
		2021	2022	2023	+/-	%
1.	Доходи	936231	1141891	1141768	205537	21,95
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	875305	988360	1003605	128300	14,66
1.2	Інші операційні доходи	44756	27371	94774	50018	111,76
1.3	Інші фінансові доходи	442	794	351	-91	-20,59
1.4	Інші доходи	15728	125366	43038	27310	173,64
2	Витрати	906333	1190680	1151853	245520	27,09
2.1	Собівартість реалізованої продукції	536736	637157	638056	101320	18,88
2.2	Адміністративні витрати	13465	19034	23763	10298	76,48
2.3	Витрати на збут	10266	20416	36169	-25903	в 4,52 р.
2.4	Інші операційні витрати	49698	31429	89536	-39838	80,16
2.5	Фінансові витрати	197420	286657	299253	-101833	51,58
3	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	29898	-48789	-10085	-39983	-133,73
4	Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-	-
5	Чистий прибуток (збиток)	29898	-48789	-10085	-39983	-133,73

Здійснивши ТОВ «Бердичівський хлібо завод» за 2021-2023 роки, можна відзначити зростання доходів майже на 22%, що свідчить про позитивні зміни у масштабах діяльності підприємства. Основний приріст забезпечено за рахунок реалізації продукції та інших доходів, зокрема їхнє збільшення на 14,66% і 173,64% відповідно. Водночас витрати зростають швидшими темпами, ніж доходи – на 27,09%, що є тривожним сигналом. Серед витрат найбільш значущим фактором стало суттєве збільшення адміністративних витрат на 76,48% та інших операційних витрат на 80,16%, які значно впливають на загальну структуру витрат. Хоча збільшення собівартості продукції на 18,88% є менш критичним, воно також додає тиск на фінансовий результат. На тлі цього фінансовий результат підприємства різко погіршився: у 2021 році було зафіксовано прибуток у 29898 тис.грн, але вже у 2023 році підприємство мало збиток у розмірі 10085 тис.грн. Таке зниження прибутковості є прямим наслідком незбалансованості між доходами та витратами. Хоча скорочення фінансових витрат на 51,58% є позитивним явищем, воно не змогло компенсувати загальне зростання витрат. Загалом ТОВ «Бердичівський хлібо завод» повинен зосередитися на оптимізації витрат, зокрема адміністративних і операційних, а також покращенні ефективності управління собівартістю продукції. Без цих заходів продовження збиткової діяльності може мати серйозні наслідки для фінансової стабільності підприємства.

Політика управління розподілом прибутку підприємства повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

Одним із етапів оцінки системи управління прибутком є дослідження показників рентабельності, оскільки вони відображають ефективність використання ресурсів і здатність підприємства генерувати прибуток у різних аспектах діяльності.

Аналіз показників рентабельності на ТОВ «Бердичівський хлібо завод» у

2021-2023 роках відображено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Аналіз рентабельності ТОВ «Бердичівський хлібозавод» у 2021-2023 роках

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2023 р. від 2021 р. (+,-)
		2021	2022	2023	
1.	Рентабельність продукції, %	5,6	-7,7	-1,6	-7,2
2.	Рентабельність операційної діяльності, %	35,4	31,1	31,0	-4,4
3.	Рентабельність активів, %	2,0	3,0	-1,0	-3,0
4.	Рентабельність власного капіталу, %	-3,8	56,0	4,0	7,2
5.	Рентабельність продажу, %	3,4	-4,9	-1,0	-4,4
6.	Рентабельність господарської діяльності, %	4,9	-6,9	-1,3	-6,2

Отже, здійснивши аналіз рентабельності ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021-2023 роки. Рентабельність продукції знизилася з 5,6% у 2021 році до -1,6% у 2023 році, що свідчить про зниження ефективності виробництва та реалізації продукції. Падіння на 7,2 процентних пунктів є суттєвим і свідчить про незадовільну прибутковість основної діяльності підприємства. Рентабельність операційної діяльності зменшилася з 35,4% до 31% за аналізований період, тобто на 4,4 п.п. Хоча показник залишається досить високим, негативна динаміка свідчить про зростання операційних витрат, які не компенсуються доходами. Рентабельність активів зазнала зниження з 2,0% до -1,0%, тобто підприємство втрачає здатність генерувати прибуток з наявних активів. Це може бути пов'язано як зі зниженням доходів, так і з неефективним використанням ресурсів. Покращення рентабельності власного капіталу з -3,8% у 2021 році до 4,0% у 2023 році є формальним і не свідчить про реальне покращення фінансового стану підприємства. Це пов'язано з тим, що підприємство має чистий збиток, а у власному капіталі враховано значний непокритий збиток. Така ситуація призводить до математичного ефекту: при діленні від'ємного значення чистого збитку на від'ємне значення власного капіталу результат буде додатнім, що викривляє реальну картину фінансової ефективності. Рентабельність продажу знизилася з 3,4% до -1,0%. Це свідчить про зменшення чистого

прибутку на одиницю продажу, що є прямим наслідком падіння ефективності реалізації продукції. Рентабельність господарської діяльності знизилася з 4,9% до -1,3%, тобто на 6,2 процентних пункти, що також вказує на зниження загальної ефективності управління підприємством.

Отже, здійснивши оцінку системи управління прибутком на ТОВ «Бердичівський хлібо завод» демонструє тенденцію до збільшення обсягів реалізації продукції, що свідчить про зростання попиту на його продукцію. Проте підприємство стикається з викликами у сфері контролю витрат, зокрема через зростання собівартості та операційних витрат, що негативно впливає на його фінансові результати. Це вказує на необхідність удосконалення фінансового менеджменту та оптимізації витратних статей. Для забезпечення стійкого розвитку підприємству слід зосередитися на підвищенні ефективності управління, скороченні витрат, які не сприяють створенню доданої вартості, та розробці стратегій для підвищення рентабельності. Збалансований підхід до управління ресурсами, оптимізація процесів і посилення контролю за витратами можуть сприяти зміцненню конкурентних позицій та фінансової стабільності компанії.

Висновки до розділу 2

За результатами здійсненої аналітичної оцінки фінансово-економічного стану підприємства та оцінки системи управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Хлібопекарська галузь України є однією з ключових складових продовольчої безпеки держави. Вона має глибоку історію розвитку, охоплює широку мережу виробництв і залишається важливим елементом економіки країни. Попри багаторічну стабільність, сьогодні галузь стикається з серйозними викликами через повномасштабну військову агресію, яка створила численні труднощі для виробників. ТОВ «Бердичівський хлібо завод» є важливою ланкою українського ринку хлібобулочних виробів. Засноване у 2005 році, підприємство

працює у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що є оптимальним вибором для ведення бізнесу завдяки зниженим юридичним ризикам для засновників.

2. Здійснивши фінансово-економічної діяльності підприємства, можемо відмітити, що на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021–2023 роки чистий дохід від реалізації продукції зріс на 14,66%, що свідчить про зростання обсягу продажів або підвищення цін на продукцію. При цьому валовий прибуток збільшився на 7,97%, але темпи зростання валового прибутку значно нижчі, ніж чистого доходу, що свідчить про збільшення собівартості продукції. Операційний прибуток зріс лише на 0,31%, що вказує на недостатню ефективність операційної діяльності. Чистий прибуток зазнав значного погіршення, Зокрема, у 2021 році підприємство отримало 29898 тис.грн. чистого прибутку, тоді як у 2023 році зафіксовано збиток у 10085 тис.грн. Зниження становить 39983 тис.грн., що свідчить про серйозні проблеми у фінансовій стійкості підприємства. Середньооблікова чисельність працівників зросла з 203 осіб у 2021 році до 260 осіб у 2023 році. Втім, продуктивність праці знизилася з 4311,85 тис.грн. на одного працівника у 2021 році до 3860,02 тис.грн. у 2023 році. Зменшення становить 451,83 тис.грн., що свідчить про погіршення ефективності праці. Середньорічна вартість необоротних активів у 2023 році склала 1202425,5 тис.грн., що на 37042,5 тис.грн. менше, ніж у 2021 році. Основні засоби зменшилися на 145854,5 тис.грн., досягнувши 1082948 тис.грн. Це може свідчити про амортизацію або недостатність інвестицій у модернізацію обладнання. Водночас оборотні активи зросли на 14257,5 тис.грн., досягнувши 379787 тис.грн., що демонструє збільшення оборотних ресурсів. Фондомісткість впала з 1,40 у 2021 році до 1,08 у 2023 році. Це зниження становить 23,14 відсотка, що свідчить про погіршення ефективності використання основних засобів. Коефіцієнт оборотності оборотних активів також знизився з 0,71 до 0,62. Падіння становить 13,05 відсотка, що може свідчити про уповільнення оборотності ресурсів і зниження ліквідності. Рентабельність господарської діяльності у 2021 році складала 4,9 %, тоді як у 2023 році цей показник впав до -1.3 %, що свідчить

про збиткову діяльність підприємства. Зниження рентабельності становить 6,2 відсоткових пункти, що демонструє суттєве погіршення фінансових результатів підприємства і наголошує на необхідності пошуку шляхів для стабілізації ситуації.

3. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за період 2021-2023 років, показав, що чистий дохід від реалізації продукції зріс на 128300 тис. грн, або на 14,66% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про поступове зростання обсягу реалізації продукції. Собівартість реалізованої продукції також збільшилася на 101320 тис. грн, або на 18,88%, що перевищує темпи зростання доходу і впливає на зменшення прибутковості. Валовий прибуток показав незначне зростання на 26980 тис. грн (7,97%), що демонструє певний позитивний тренд, проте його динаміка недостатньо висока через зростання витрат. Операційні доходи зросли на 50008 тис. грн (111,76%), однак адміністративні витрати і витрати на збут значно збільшилися. Зокрема, адміністративні витрати зросли на 10298 тис. грн (76,48%), а витрати на збут – на 25903 тис. грн (або в 4,52 рази), що вплинуло на зниження операційного прибутку. Операційний прибуток зріс лише на 959 тис. грн (0,31%), що свідчить про низьку ефективність управління витратами. Фінансові витрати збільшилися на 101833 тис. грн (51,58%), що посилює фінансове навантаження на підприємство. Фінансовий результат до оподаткування показує суттєве зменшення прибутку: з 29898 тис. грн у 2021 році до збитку 10085 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про те, що підприємство втратило здатність генерувати прибуток у сучасних умовах. У результаті чистий фінансовий результат змінився з прибутку 29898 тис. грн у 2021 році до збитку 10085 тис. грн у 2023 році, що є негативною тенденцією. Загальний аналіз демонструє, що, незважаючи на зростання доходу, значне збільшення витрат (зокрема собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут, фінансових витрат) призвело до зниження ефективності діяльності. Підприємство отримало чистий збиток за результатами своєї діяльності у двох з трьох аналізованих періодів. Підприємство повинно звернути увагу на оптимізацію витрат і пошук шляхів

підвищення доходів для покращення фінансової стабільності.

4. Загалом, здійснивши оцінку системи управління прибутком на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» можна відмітити тенденцію до збільшення обсягів реалізації продукції, що свідчить про зростання попиту на його продукцію. Проте підприємство стикається з викликами у сфері контролю витрат, зокрема через зростання собівартості та операційних витрат, що негативно впливає на його фінансові результати. Це вказує на необхідність удосконалення фінансового менеджменту та оптимізації витратних статей. Для забезпечення стійкого розвитку підприємству слід зосередитися на підвищенні ефективності управління, скороченні витрат, які не сприяють створенню доданої вартості, та розробці стратегій для підвищення рентабельності. Збалансований підхід до управління ресурсами, оптимізація процесів і посилення контролю за витратами можуть сприяти зміцненню конкурентних позицій та фінансової стабільності компанії.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»

3.1. Організаційно-методичні засади удосконалення системи управління прибутком підприємства

Для того щоб ефективно здійснювати управління прибутком, підприємству потрібно провести ретельний аналіз прибутку. Це дасть змогу зрозуміти, які з чинників негативно чи позитивно впливають на прибуток, які види діяльності приносять найменше прибутку, витрати на яку діяльність не приносять очікуваного результату. Як тільки така інформація виявлена, підприємство може оцінювати резерви зростання фінансових результатів та впроваджувати їх у виробництво. На практиці стратегія одержання достатнього для подальшого розвитку підприємства прибутку ґрунтується на одержанні такої його суми, якої буде достатньо для відшкодування всіх понесених під час господарської діяльності витрат і забезпечення розвитку його у довгостроковому періоді.

Традиційно для зростання рівня прибутковості підприємства доцільно здійснювати такі заходи (див. рис. 3.1).

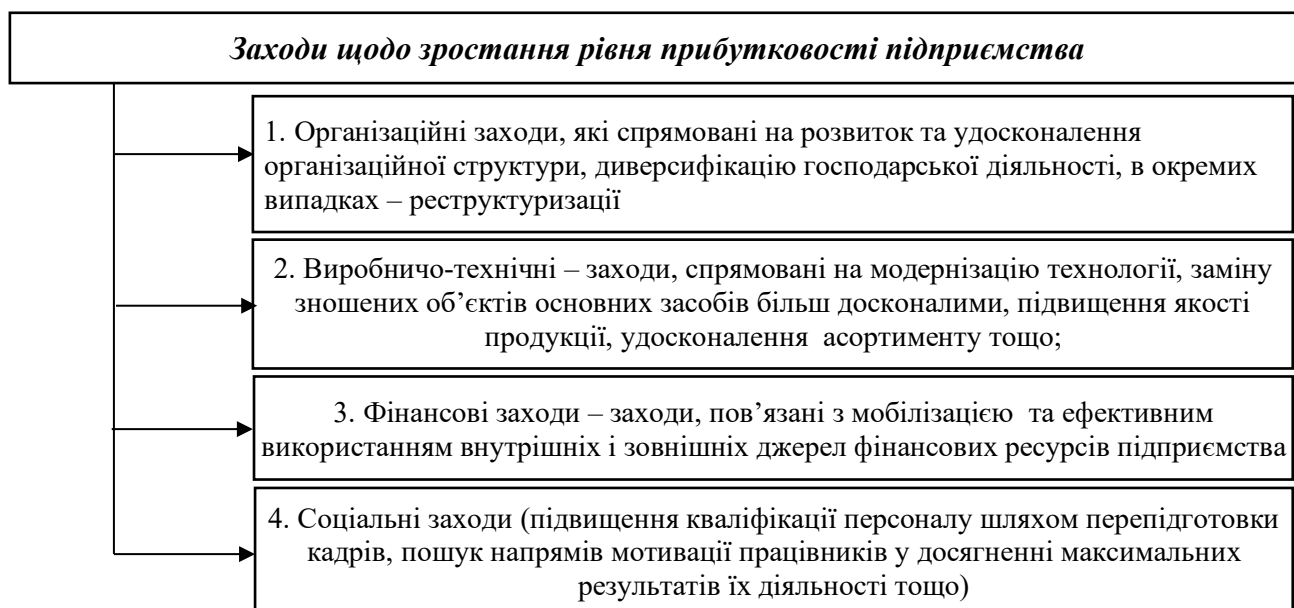


Рис. 3.1. Заходи щодо зростання рівня прибутковості ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Розглянемо ці заходи більш детально.

1. Організаційні заходи для ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Організаційна структура підприємства є основою для досягнення ефективності всіх процесів, що відбуваються на заводі. Вважаємо, що ТОВ «Бердичівський хлібозавод» повинен постійно адаптувати свою організаційну структуру відповідно до змін на ринку та внутрішніх потреб підприємства.

Організаційна структура підприємства є основою для досягнення ефективності всіх процесів, що відбуваються на заводі. Вона впливає на координацію дій між підрозділами, якість управління, рівень витрат і, як наслідок, на кінцевий результат діяльності. ТОВ «Бердичівський хлібозавод» повинен дотримуватися динамічного підходу до формування своєї організаційної структури, постійно адаптуючи її до змін ринкових умов, технологічних інновацій та внутрішніх потреб підприємства. Це допоможе не тільки залишатися конкурентоспроможним, але й забезпечити ефективну реалізацію довгострокових стратегій розвитку.

Оцінка поточної організаційної структури є важливим етапом в управлінні. Аналіз повинен включати виявлення надлишкових або дублюючих функцій, а також слабких місць у координації між підрозділами. Для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» можливими напрямками удосконалення, є зміни, які передбачають створення таких нових підрозділів, як:

1) відділ контролю якості (головною функцією якого буде забезпечення високого рівня якості продукції на всіх етапах виробництва, що сприятиме зниженню втрат через дефекти, підвищенню довіри споживачів та відповідності нормативним вимогам);

2) відокремленого відділу маркетингу (який буде здійснювати аналіз споживчого попиту, вивчення конкурентів, створення ефективних рекламних кампаній та пошук нових ринків збуту);

3) відділ цифровізації (який відповідатиме за автоматизацію процесів, аналіз великих даних (Big Data), впровадження CRM-систем та інших інструментів для ефективного управління ресурсами підприємства).

Диверсифікація господарської діяльності, шляхом розширення асортименту продукції може стати ключовим чинником для зменшення ризиків та підвищення прибутковості. Наприклад, виробництво кондитерських виробів, дієтичної або безглютенової продукції дозволить залучити нові категорії споживачів, зокрема тих, хто дотримується особливих дієт чи має обмеження у виборі харчових продуктів. Крім того, ТОВ «Бердичівський хлібозавод» може освоїти напрямок виробництва заморожених напівфабрикатів, які користуються попитом у закладах громадського харчування та супермаркетах.

Для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» актуальним оновленням може бути реструктуризація підприємства, оскільки це може передбачати оновлення виробничих процесів або навіть перепрофілювання частини підприємства для виробництва нових видів продукції. Реструктуризація дозволить не лише оптимізувати витрати, а й зменшити фінансові ризики за рахунок змін в організації виробництва та операційної діяльності.

2) Виробничо-технічні заходи для ТОВ «Бердичівський хлібозавод».

Для підприємства важливим є постійне вдосконалення технологічного процесу, що безпосередньо впливає на якість продукції, її собівартість та кінцеву рентабельність.

Модернізація технологій. Технічне вдосконалення виробництва має важливе значення для підвищення продуктивності та зниження витрат на виробництво. ТОВ «Бердичівський хлібозавод» може розглянути можливість впровадження сучасних автоматизованих ліній для виготовлення хліба, що дозволить значно знизити трудозатрати і поліпшити стабільність виробництва. Оновлене обладнання також забезпечить менше браку і більшу швидкість виробництва, що важливо для задоволення зростаючого попиту.

Заміна зношених об'єктів основних засобів. Технічний прогрес не стоїть на місці, і заміна старого обладнання на нове може значно знизити експлуатаційні витрати. Встановлення нових печей або автоматизованих пакувальних ліній на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» скоротить витрати на енергоносії, зменшити витрати на ремонт старих машин і збільшити обсяги

виробництва. Крім того, сучасні машини забезпечать кращу якість продукції, що допоможе покращити репутацію компанії на ринку.

Підвищення якості продукції. Якість хлібобулочних виробів є важливим фактором, що безпосередньо впливає на споживчий попит. Для ТОВ «Бердичівський хлібо завод» це може означати впровадження жорсткіших стандартів якості, модернізацію лабораторій контролю якості та проведення тестування продукції на кожному етапі виробничого процесу. Впровадження сертифікацій за міжнародними стандартами якості дозволить підприємству виходити на нові ринки, у тому числі і на експорт.

Зокрема, крім впровадження стандартів якості та модернізації лабораторій, варто також звернути увагу на такі аспекти:

Контроль якості сировини. До забезпечення високої якості готової продукції є ретельний контроль якості сировини. ТОВ «Бердичівський хлібо завод» може розширити співпрацю з постачальниками та запровадити систему відбору лише найкращих інгредієнтів для виробництва. Це дозволить мінімізувати ризик дефектів на фінальних етапах виробництва.

Встановлення комплексної системи управління якістю, такої як TQM (Total Quality Management), для ТОВ «Бердичівський хлібо завод», що передбачає формування організаційної культури, орієнтованої на якість, де кожен працівник бере участь у покращенні процесів, а також створення спеціалізованої команди для управління якістю, що забезпечить постійне вдосконалення через аналіз даних, стандартизацію процесів та зворотний зв'язок. Оцінка ефективності системи TQM дозволить підприємству швидко реагувати на зміни і досягати високих стандартів якості на кожному етапі виробництва.

Удосконалення асортименту продукції. Розширення асортименту продукції – це стратегічний крок для ТОВ «Бердичівський хлібо завод», який дозволить залучити ширшу аудиторію та зміцнити свою позицію на ринку. Враховуючи зміну споживчих уподобань, важливо пропонувати продукти, які відповідають сучасним трендам. Наприклад, безглютенові хлібобулочні вироби стануть ідеальним вибором для людей, які страждають на непереносимість

глютену або шукають здорові альтернативи. Такі продукти також можуть зацікавити активних людей, які піклуються про своє здоров'я. Крім того, органічні хлібці задовольняють попит на екологічно чисті продукти і підтримують тенденцію до сталого споживання.

Щоб успішно впровадити нові види продукції, хлібозавод може використовувати гнучкість у виробничих процесах, застосовуючи новітні технології та рецептури. Це дозволить не тільки задовольнити потреби здорового харчування, але й вийти на нові ринки, де попит на органічні та спеціалізовані продукти постійно зростає. Важливо адаптувати упаковку та позиціонування продукції, створюючи інноваційний дизайн і маркетингові стратегії, щоб привернути увагу кінцевого споживача.

Розширення асортименту також дозволить диверсифікувати доходи та знизити ризики, пов'язані з сезонними коливаннями та змінами в споживчому попиті. Це дасть ТОВ «Бердичівський хлібозавод» можливість зміцнити свої лідерські позиції на ринку та випередити конкурентів, що пропонують подібну продукцію.

3) Фінансові заходи для ТОВ "Бердичівський хлібозавод"

Фінансові заходи є критично важливими для забезпечення стабільності та зростання прибутковості підприємства.

Мобілізація та ефективне використання фінансових ресурсів. Для фінансування модернізації виробництва та інших інвестицій підприємству важливо активно залучати не лише власні фінансові ресурси, а й кредити або інвестиції від зовнішніх партнерів. ТОВ «Бердичівський хлібозавод» може звернутись до банків для отримання кредитів на модернізацію технічного оснащення, а також залучити інвесторів для запуску нових проектів або ліній продукції. У той же час важливо ефективно використовувати власні фінанси, оптимізуючи витрати та збільшуючи прибуток.

Оптимізація витрат та розподілу прибутку. Важливим етапом фінансового управління є постійний моніторинг витрат на виробництво. ТОВ «Бердичівський хлібозавод» може впровадити систему планування та контролю витрат, що

дозволить знизити собівартість продукції та збільшити рентабельність. \

Оптимізація витрат на ТОВ «Бердичівський хлібо завод» може включати в себе запровадження сучасних методів управління витратами, такі як бюджетування, облік витрат за статтями та порівняння з планами, що дозволить оперативно виявляти неефективні ділянки виробництва та знижувати собівартість продукції. Також ТОВ «Бердичівський хлібо завод» повинно збалансувати необхідність інвестування в розвиток з підтриманням достатнього рівня ліквідності та резервів для можливих непередбачених витрат. Розподіл прибутку має включати не тільки реінвестування в модернізацію виробництва, але й формування резервного фонду для забезпечення фінансової стабільності в умовах економічної нестабільності.

Іншим важливим фінансовим заходом є застосування різних форм аналізу фінансової діяльності, таких як аналіз рентабельності, ліквідності, ефективності використання активів. Регулярне проведення фінансових аудитів та використання сучасних методик прогнозування дозволяє оперативно реагувати на зміни на ринку та економічні коливання. Це дозволить ТОВ «Бердичівський хлібо завод» своєчасно коригувати стратегію, підвищувати ефективність управлінських рішень і забезпечити стійке зростання на довгострокову перспективу.

4) Соціальні заходи для ТОВ «Бердичівський хлібо завод»

Персонал підприємства є одним із найважливіших ресурсів для досягнення високих результатів. Тому соціальні заходи мають важливе значення.

Підвищення кваліфікації персоналу є важливим аспектом стратегії розвитку ТОВ «Бердичівський хлібо завод», адже високо кваліфіковані працівники безпосередньо впливають на якість продукції та ефективність виробничих процесів. Для цього підприємство може впроваджувати регулярні тренінги та курси, спрямовані на підвищення професійного рівня операторів, технологів, інженерів і управлінців. Зокрема, важливо акцентувати увагу на навчанні нових технологій виробництва, управлінських навичок, а також стандартів якості та безпеки. В результаті цього працівники зможуть не лише

покращити свої знання і навички, але й зменшити кількість помилок у роботі, що позитивно позначиться на продуктивності та стабільності виробничих процесів.

Підвищення кваліфікації має довгостроковий ефект, оскільки дозволяє персоналу швидше адаптуватися до змін у виробництві та в умовах ринку, знижуючи необхідність постійного контролю з боку керівництва. Крім того, проведення тренінгів та навчальних курсів допомагає створити сприятливу атмосферу для професійного розвитку, що, у свою чергу, підвищує мотивацію працівників до досягнення високих результатів. Важливим елементом є також впровадження корпоративних програм для підтримки постійного розвитку працівників, наприклад, система наставництва чи внутрішніх сертифікацій, що дозволяє стимулювати постійне навчання та підвищення кваліфікації.

Мотивація працівників є важливою складовою ефективної роботи підприємства, оскільки без належного стимулювання навіть кваліфіковані фахівці можуть втратити інтерес до досягнення високих результатів. ТОВ «Бердичівський хлібозавод» може розробити комплексну систему мотивації, яка включатиме не тільки фінансові стимули, але й нематеріальні форми заохочення. Наприклад, преміальні системи, бонуси за досягнення конкретних показників ефективності та якості, а також інші форми винагороди, такі як додаткові вихідні або можливості для кар'єрного росту. Така система дозволяє не лише збільшити продуктивність працівників, але й зберегти високу мотивацію протягом тривалого часу.

Особливу увагу слід приділяти розробці індивідуальних програм мотивації для кожного працівника, враховуючи його роль на підприємстві, особисті цілі та амбіції. Це дозволить створити персоніфікований підхід, що підвищить ефективність мотиваційних заходів. В результаті така система забезпечить високий рівень залученості співробітників у робочі процеси, що позитивно вплине на загальну атмосферу на підприємстві та сприятиме досягненню поставлених цілей, таких як підвищення якості продукції, зниження витрат та збільшення обсягів виробництва.

Таким чином, для ефективного управління прибутком ТОВ

«Бердичівський хлібозавод» необхідно вжити комплексний підхід, який охоплює організаційні, виробничі, фінансові та соціальні заходи. Організаційні зміни повинні включати адаптацію структури підприємства під нові ринкові умови, зокрема шляхом створення нових підрозділів, таких як відділи контролю якості та маркетингу. Важливим напрямком є модернізація виробничих процесів, що дозволить знизити витрати та підвищити ефективність. Оновлення фінансових стратегій, оптимізація витрат і мобілізація додаткових ресурсів дозволять забезпечити стабільне зростання прибутковості. Водночас, підвищення кваліфікації персоналу та впровадження ефективної системи мотивації сприятимуть не лише покращенню результатів праці, а й створенню сприятливого робочого середовища для досягнення високих цілей підприємства.

3.2. Обґрунтування резервів підвищення ефективності управління прибутком на підприємстві

Для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» ситуація, що склалася у 2022–2023 роках, свідчить про необхідність кардинального перегляду підходів до управління прибутком. За результатами аналізу, основними проблемами є збитковість у двох останніх роках, зростання собівартості продукції швидшими темпами, ніж чистий дохід, а також значне збільшення адміністративних і збутових витрат. Додатковим негативним чинником виступають високі фінансові витрати, які суттєво впливають на кінцевий результат діяльності підприємства. Крім того, непокриті збитки, відображені у пасиві балансу, обмежують можливості розвитку та фінансову стійкість заводу.

З огляду на це, підвищення ефективності управління прибутком є першочерговим завданням для відновлення стабільної роботи підприємства та його конкурентоспроможності. Це передбачає комплексний підхід, спрямований на зниження витрат, оптимізацію управлінських процесів, збільшення доходів і фінансової стійкості.

Отже основні резерви підвищення ефективності управління прибутком на

ТОВ «Бердичівський хлібозавод», які можуть сприяти досягненню цілей підприємства є наступні (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Резерви підвищення ефективності управління прибутком в умовах
функціонування ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Найменування резерву підвищення ефективності управління прибутком	Заходи запровадження
1. Скорочення витрат та оптимізація собівартості продукції	1. Здійснити аудит витрат на сировину та матеріали для зменшення відходів і втрат; 2. Впровадити енергоефективні технології та альтернативні джерела енергії. 3. Передати допоміжні функції стороннім організаціям (аутсорсинг).
2. Перегляд структури витрат на збут та адміністративні витрати	1. Впровадити електронний документообіг та автоматизовані системи управління. 2. Оптимізувати маркетингові витрати, зосередившись на ефективних каналах збуту. 3. Скоротити дублюючі функції у штаті.
3. Управління фінансовими витратами	1. Провести рефінансування боргів або реструктуризацію зобов'язань. 2. Скоротити короткострокові запозичення, залучивши довгострокове фінансування. 3. Впровадити систему моніторингу та планування грошових потоків.
4. Збільшення доходів та оптимізація ціноутворення	1. Розробити нові види продукції для залучення нових споживачів. 2. Оптимізувати маржу на основі аналізу ринку. 3. Розширити канали збуту (роздрібні мережі, онлайн-продажі).
5. Робота з непокритими збитками	1. Виористати збитки минулих періодів для зменшення оподаткованого прибутку. 2. Залучити інвестиції для покращення фінансового стану. 3. Реінвестувати прибуток у разі його отримання для відновлення капіталу.
6. Модернізація обладнання та підвищення ефективності виробництва	1. Впровадити сучасне обладнання для зменшення витрат та підвищення продуктивності. 2. Використати методи «ощадливого виробництва» для підвищення якості.
7. Підвищення мотивації персоналу	1. Ввести систему матеріального заохочення, пов'язану з фінансовими результатами. 2. Провести навчання для підвищення кваліфікації працівників.
8. Зміцнення позицій на ринку	1. Розробити програму лояльності для клієнтів. 2. Провести маркетингові дослідження для адаптації асортименту до споживчих вподобань.

Розглянемо резерви підвищення ефективності управління прибутком в умовах функціонування ТОВ «Бердичівський хлібозавод» більш детально.

1) Скорочення витрат та оптимізація собівартості продукції

Одним із ключових напрямів підвищення ефективності управління прибутком є раціоналізація використання ресурсів. Проведення аудиту витрат на сировину та матеріали дозволить ідентифікувати джерела нераціональних витрат, скоротити втрати під час виробництва та підвищити ефективність використання ресурсів. Це сприятиме зменшенню собівартості продукції, що безпосередньо вплине на фінансові результати підприємства.

Ще одним важливим кроком є впровадження енергоефективних технологій, таких як сучасне обладнання з низьким рівнем енергоспоживання, а також використання альтернативних джерел енергії, наприклад, сонячних панелей чи енергії з біомаси. Це дозволить суттєво зменшити витрати на енергоносії у довгостроковій перспективі. Додатково варто розглянути передачу непрофільних функцій, таких як логістика або охорона, на аутсорсинг, що дозволить зосередити ресурси підприємства на основній діяльності та знизити витрати.

2) Перегляд структури витрат на збут та адміністративні витрати

Зменшення адміністративних витрат є важливим резервом для підвищення прибутковості підприємства. Впровадження систем електронного документообігу та автоматизованих систем управління дозволить значно скоротити час та ресурси, необхідні для виконання рутинних завдань. Це також підвищить точність і прозорість адміністративних процесів, зменшуючи ймовірність помилок та дублювання функцій.

Додатково варто провести аналіз ефективності маркетингових витрат. Зосередження ресурсів на більш результативних каналах збуту, таких як онлайн-продажі, допоможе зменшити витрати на малоефективні рекламні кампанії. Одночасно реструктуризація управлінського апарату, включаючи скорочення дублюючих функцій у штаті, дозволить оптимізувати витрати на оплату праці та підвищити загальну продуктивність роботи співробітників, що позитивно

вплине на фінансовий результат підприємства.

3) Управління фінансовими витратами

Ефективне управління фінансовими витратами є ключовим напрямом для покращення фінансового стану підприємства. Одним із кроків є рефінансування боргів: переговори з банками можуть допомогти знизити процентні ставки за кредитами або домовитися про реструктуризацію боргів на більш вигідних умовах. Це дозволить зменшити фінансове навантаження та забезпечити стабільний грошовий потік.

Ще одним важливим заходом є зменшення фінансових ризиків. Скорочення короткострокових зобов'язань шляхом залучення довгострокового фінансування або використання власних резервів може підвищити фінансову стійкість підприємства. Окрім цього, вдосконалення управління грошовими потоками через впровадження систем планування та моніторингу дозволить забезпечити своєчасність виконання фінансових зобов'язань, уникнути штрафів за прострочення платежів і оптимізувати розподіл ресурсів для операційної діяльності.

4) Збільшення доходів та оптимізація ціноутворення

Розширення асортименту продукції є одним із ефективних способів збільшення доходів. Введення нових видів продукції, таких як дієтичні або безглютенові вироби, дозволить підприємству залучити нові сегменти споживачів, які мають специфічні потреби. Це сприятиме зростанню обсягів продажів і дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку, задовольняючи сучасні тенденції та вподобання покупців.

Важливим заходом є також перегляд цінової політики. Для цього необхідно здійснити детальний аналіз попиту, рівня конкуренції та собівартості продукції, щоб встановити оптимальну маржу. Це дозволить зберегти конкурентоспроможність цін і водночас забезпечити достатній рівень прибутковості. Крім того, розширення каналів збуту, зокрема через вихід до нових роздрібних мереж, розвиток власної торгової мережі та впровадження онлайн-продажів, допоможе охопити ширшу аудиторію та забезпечити

стабільний дохід у довгостроковій перспективі.

5) Робота з непокритими збитками

Одним із дієвих заходів зменшення впливу непокритих збитків на фінансовий стан підприємства є оптимізація податкового навантаження. Це можливо завдяки використанню збитків попередніх періодів для зменшення оподаткованого прибутку у майбутньому. Такий підхід дозволяє частково компенсувати втрати та зменшити фінансовий тиск, забезпечуючи підприємству більше ресурсів для інвестицій та розвитку.

Ще одним напрямом є залучення додаткових інвестицій. Проведення переговорів із потенційними інвесторами або партнерами щодо надання фінансових ресурсів на вигідних умовах допоможе покрити дефіцит капіталу та сприятиме стабілізації діяльності підприємства. Водночас важливо забезпечити підвищення фінансової стійкості, зокрема через реінвестування прибутків у разі їх отримання. Це дозволить поступово відновити власний капітал, що є необхідним для стійкого функціонування та зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування.

6) Модернізація обладнання та підвищення ефективності виробництва

Впровадження сучасного обладнання є важливим кроком для підвищення продуктивності на підприємстві та зниження витрат на технічне обслуговування. Нові технології дозволяють автоматизувати процеси, зменшити час на виконання операцій та забезпечити стабільність виробництва, що сприяє зниженню витрат і підвищенню якості продукції. Інвестиції в нове обладнання також допомагають зменшити знос старого технічного забезпечення, що зменшує потребу в частих ремонтах і обслуговуванні.

Окрім цього, застосування методів «ощадливого виробництва» дозволяє ефективно скорочувати втрати на всіх етапах виробництва, від постачання матеріалів до готової продукції. Впровадження цих методів сприяє підвищенню якості продукції, зменшенню надмірних витрат і поліпшенню організації виробничих процесів, що в кінцевому підсумку знижує собівартість і підвищує конкурентоспроможність підприємства.

7) Підвищення мотивації персоналу

Одним із ключових чинників для підвищення ефективності роботи підприємства є створення системи матеріального заохочення, яка безпосередньо пов'язана з досягненням фінансових цілей підприємства. Впровадження бонусів або премій на основі виконання конкретних показників ефективності, таких як прибуток, зниження витрат чи зростання продуктивності, мотивує співробітників до досягнення високих результатів. Такий підхід не тільки покращує загальну атмосферу в колективі, але й сприяє досягненню стратегічних цілей компанії.

Крім того, важливим аспектом є проведення регулярного навчання та підвищення кваліфікації працівників. Це дає можливість не лише підвищити їхню професійну компетентність, але й покращити їхню ефективність у виконанні поставлених завдань. Інвестування в розвиток персоналу створює можливості для росту та кар'єрного розвитку, що позитивно впливає на лояльність працівників і знижує рівень плинності кадрів. Навчання також дозволяє швидше впроваджувати нові технології та покращувати виробничі процеси, що в цілому підвищує конкурентоспроможність підприємства.

8) Зміцнення позицій на ринку

Одним із важливих напрямків зміцнення позицій на ринку є розробка ефективної програми лояльності для клієнтів, яка сприятиме закріпленню довготривалих відносин із постійними покупцями. Програма лояльності може включати систему бонусів, знижок або спеціальних пропозицій для регулярних клієнтів. Такий підхід не тільки стимулює повторні покупки, але й дозволяє побудувати міцніші зв'язки з клієнтами, що, в свою чергу, збільшує їхню прихильність до бренду і забезпечує стабільний попит на продукцію.

Також важливо проводити регулярні маркетингові дослідження для визначення змін у споживчих вподобаннях, що дозволить своєчасно коригувати асортимент продукції. Розуміння актуальних тенденцій на ринку дозволяє адаптувати продукцію під запити споживачів, що може стати конкурентною перевагою. Збираючи відгуки і аналізуючи потреби клієнтів, компанія може

випускати нові продукти або вдосконалювати існуючі, збільшуючи таким чином свою частку на ринку та підвищуючи конкурентоспроможність.

На ТОВ «Бердичівський хлібозавод» у структурі витрат велику суму займають фінансові витрати. Рефінансування актуальне через постійне зростання витрат підприємства, зокрема на обслуговування боргу, що стало однією з причин формування чистих збитків у 2022-2023 роках. Одним із варіантів для зменшення фінансових витрат підприємства є саме рефінансування фінансових витрат. На кінець 2023 року фінансові витрати підприємства складають 299253 тис. грн, при цьому середня ставка за кредитами на рівні 20% є досить високою для сучасних економічних умов. Зниження процентної ставки до 15% дозволить значно зменшити витрати на обслуговування боргу, що є важливим для зниження загального фінансового навантаження.

Отже, здійснимо оцінку економічного ефекту від рефінансування кредитного портфеля ТОВ «Бердичівський хлібозавод».

Спочатку здійснимо розрахунок поточних фінансових витрат при ставці 20%. На кінець 2023 року підприємство має кредитний портфель в розмірі 299253 тис. грн, що створює значне фінансове навантаження через високу процентну ставку 20%. Для оцінки поточних фінансових витрат, що виплачуються за обслуговування цього боргу, застосовуємо наступну формулу:

$$299253 * 0,2 = 59850,6 \text{ тис. грн.};$$

Це означає, що в поточних умовах підприємство сплачує 59850,6 тис. грн на рік на обслуговування боргу.

Далі здійснимо розрахунок поточних фінансових витрат за нової процентна – 15%. За умов рефінансування кредитного портфеля й зниження процентної ставки до 15%, розмір фінансових витрат зменшується. Розрахунок нових витрат на обслуговування боргу виглядатиме наступним чином:

$$299253 * 0,15 = 44887,95 \text{ тис. грн.};$$

Тепер підприємство буде сплачувати 44887,95 тис.грн. на рік замість 59850,6 тис. грн, що є суттєвим зниженням.

Різниця між поточними та новими витратами дозволяє оцінити

економічний ефект від рефінансування. Зниження ставки з 20% до 15% призводить до економії на фінансових витратах:

$$59850,6 \text{ тис. грн.} - 44887,95 \text{ тис. грн.} = 14962,65 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, економія на фінансових витратах становить 14962,65 тис. грн. Однак не варто забувати про витрати, пов'язані з рефінансуванням. Вони включають банківські комісії, консультаційні послуги та інші адміністративні витрати, що в сумі складають 4276 тис. грн.

Отже, Для обчислення чистого економічного ефекту від рефінансування необхідно врахувати витрати на рефінансування. Чистий ефект від рефінансування буде становити:

$$14962,65 \text{ тис. грн.} - 4276,0 \text{ тис. грн.} = 10686,65 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, чистий економічний ефект від рефінансування складає 10686,65 тис. грн. (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Показники розрахунку доцільності застосування рефінансування на ТОВ
«Бердичівський хлібозавод»

№ з/п	Показник	Значення
1	Кредитний портфель, тис.грн.	299253
2	Поточна процентна ставка, %	20
3	Поточні фінансові витрати, тис.грн.	59850,6
4	Нова процентна ставка, %	15
5	Нові фінансові витрати, тис.грн.	44887,95
6	Економічний ефект від зниження ставки, тис.грн.	14962,65
7	Витрати на рефінансування, тис.грн.	4276
8	Чистий економічний ефект, тис.грн.	10686,65

Отже, рефінансування кредитного портфеля знижує витрати на обслуговування боргу на 14962,65 тис. грн на рік, що суттєво покращує фінансовий стан підприємства. Враховуючи витрати на рефінансування (4276 тис. грн), чистий економічний ефект від рефінансування складає 10686,65 тис. грн. Цей ефект дозволяє зменшити фінансове навантаження на підприємство та створити додаткові можливості для подальших інвестицій у розвиток виробництва.

Для відновлення стабільної роботи підприємства необхідно впровадити комплексний підхід до зниження витрат, оптимізації процесів і збільшення доходів. Ключовими резервами підвищення ефективності управління прибутком при цьому виступають: скорочення витрат на сировину, енергозбереження, автоматизація управлінських процесів та модернізація виробництва. Важливими також є заходи щодо підвищення мотивації персоналу та розвитку нових продуктів. Стратегічні інвестиції та залучення фінансових ресурсів допоможуть покрити непокриті збитки та відновити капітал, що забезпечить фінансову стійкість підприємства. Тільки таким чином можна досягти довгострокової стабільності та підвищити конкурентоспроможність заводу.

3.3. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів

Оцінка економічної ефективності впроваджених заходів з управління прибутком спрямована на аналіз їх впливу на ключові фінансові показники діяльності ТОВ «Бердичівський хлібозавод». До основних таких показників належать прибуток, рівень собівартості, обсяг доходів, рентабельність та фінансова стійкість. Запропоновані заходи передбачають підвищення ефективності фінансового управління для досягнення довгострокової стабільності та покращення результатів діяльності підприємства.

Одним із ключових елементів цієї стратегії стало управління фінансовими витратами. Зокрема, завдяки рефінансуванню боргів на вигідніших умовах вдалося суттєво зменшити витрати на обслуговування кредитного портфеля. Зниження процентних ставок дозволяє заощадити значну суму коштів, що звільняє фінансові ресурси для подальшого розвитку виробництва та реалізації інвестиційних проектів.

Зекономлені кошти запропоновано спрямувати на модернізацію обладнання, що дозволить вдосконалити технологічний процес і підвищити ефективність виробництва. Інвестиції в сучасні автоматизовані системи

забезпечать зростання продуктивності праці, зниження витрат на виробництво та покращення якості продукції. Такий підхід створює умови для підвищення конкурентоспроможності заводу та його стійкого розвитку на ринку.

Для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» впровадження механізму рефінансування дозволило суттєво знизити витрати на обслуговування боргових зобов'язань. Загальна економія на обслуговуванні боргу становить 10686,65 тис.грн. на рік, що дозволяє підприємству суттєво покращити свій фінансовий стан та вивільнити значні кошти для подальшого розвитку.

Отже, у рамках вивільнених коштів підприємство має можливість здійснити інвестицію в модернізацію технологічного процесу.

Для підвищення ефективності виробництва на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» запропоновано закупити нове сучасне обладнання, зокрема:

1) автоматичні ротаційні печі REAL Forni SP MEDIO E, які забезпечують рівномірне пропікання хлібобулочних виробів завдяки інноваційній системі циркуляції повітря та тепла. Також ці печі підвищують якість продукції та зменшують ризики браку, що важливо для зміцнення довіри споживачів та підвищення конкурентоспроможності, і що особливо важливо в сучасних умовах, знижують енергоспоживання на 10-15% у порівнянні з традиційними печами, що позитивно впливає на собівартість продукції.

2) Автоматизовані пакувальні лінії з функціями вакуумного пакування Hartmann GBK 220, які мають мінімальні витрати енергії та високу швидкість роботи. Пакувальні лінії значно підвищують швидкість і точність пакування готової продукції. Вакуумне пакування подовжує термін зберігання виробів, зберігаючи їхню свіжість і якість, що важливо для розширення географії збуту. Автоматизація процесу знижує витрати на оплату праці персоналу, який раніше виконував пакувальні операції з використанням напіваавтоматичних машин для пакування.

Обладнання буде придбане безпосередньо через дистриб'юторів на умовах поставки з монтажем. Вартість покупки включає не лише обладнання, але й сервісне обслуговування протягом трьох років.

Джерелами фінансування для даного проєкту як планується буде поєднання власних коштів підприємства та залучення банківського кредиту. Власні кошти покриють лише 50% вартості, решта буде профінансована через кредит під 10% річних з терміном погашення три роки.

Капітальні витрати на придбання нового сучасного обладнання для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» включають витрати на купівлю ротаційних печей та автоматизованих пакувальних ліній із функцією вакуумного пакування. Загальна сума таких інвестицій становить 2 850 000 грн. Ці витрати є одноразовими і здійснюються на початковому етапі реалізації проєкту, що зазвичай припадає на перший рік впровадження інновацій.

До складу капітальних витрат входить не лише вартість придбання самого обладнання, але й витрати на його транспортування, монтаж, налаштування та інтеграцію у вже існуючі виробничі процеси заводу. Зокрема, монтажні роботи передбачають підготовку приміщення для встановлення техніки, налаштування відповідних комунікацій, підключення до енергомереж та проведення тестових запусків для перевірки функціональності обладнання.

Однією з переваг придбання нового обладнання для ТОВ «Бердичівський хлібозавод» є те, що сервісне обслуговування протягом перших трьох років включено у вартість його покупки. Це означає, що витрати на технічне обслуговування, профілактику та можливі ремонти у цей період дорівнюють нулю.

Така умова забезпечує додаткову економічну вигоду для підприємства, оскільки дозволяє уникнути витрат на залучення зовнішніх технічних спеціалістів чи закупівлю запасних частин у перші роки експлуатації обладнання. Виробник бере на себе всі витрати, пов'язані з підтриманням обладнання у належному робочому стані, що зменшує фінансове навантаження на підприємство і сприяє раціональному використанню коштів.

Цей період безкоштовного сервісу також надає час для адаптації виробничих процесів, оцінки ефективності нового обладнання та підготовки до можливих витрат на його обслуговування в майбутньому. Така умова підвищує

привабливість інвестицій у нову техніку та сприяє швидшій окупності проекту.

Впровадження нового обладнання дозволяє оптимізувати виробничий процес, що дає змогу скоротити штат на 5 працівників (середня заробітна плата працівників за місяць 17450 грн). Це призводить до суттєвої економії на заробітній платі, яка становить 1 047 000 грн на рік

$$17450 \text{ грн} * 5 \text{ працівників} * 12 \text{ місяців} = 1047000 \text{ грн. на рік.}$$

Звільнені ресурси можуть бути спрямовані на інші потреби підприємства, що сприятиме підвищенню загальної ефективності діяльності.

Скорочення 5 працівників також дозволяє зекономити на сплаті єдиного соціального внеску (ЄСВ) у розмірі 22% від їхньої заробітної плати. Економія на ЄСВ становить 230340 грн на рік.

$$1047000 \text{ грн.} * 0,22 = 230340 \text{ грн. на рік.}$$

Впровадження нового енергоефективного обладнання забезпечить економію на енергоспоживанні в розмірі 210000 грн на рік, що сприятиме зниженню операційних витрат протягом усього періоду проекту.

Чистий економічний ефект від реалізації заходів розраховується як різниця між загальною сумою заощаджень (на оплаті праці, ЄСВ і енергоспоживанні) та капітальними витратами, що були здійснені.

2024 рік: Оскільки в цей рік підприємство несе одноразові капітальні витрати на придбання обладнання (2850000 грн), загальний ефект буде від'ємним.

$$1047000 + 230340 + 210000 - 2850000 = -1362660 \text{ грн. на рік.}$$

Це тимчасове зниження компенсується економією в наступних роках.

2025 і 2026 роки: У ці роки капітальні витрати вже не враховуються, тому чистий економічний ефект складається лише з річної економії. Розрахунок:

$$1047000 + 230340 + 210000 = 1487340 \text{ грн. на рік.}$$

Таким чином, після першого року проект забезпечує стабільний позитивний економічний ефект.

Розрахунки економічного ефекту, з витратами та доходами для ТОВ «Бердичівський хлібозавод», що включає розрахунки капітальних витрат,

економії на оплаті праці, ЄСВ, енергоспоживанні та загального економічного ефекту подано в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок економічного ефекту від впровадження проекту з модернізації обладнання на ТОВ «Бердичівський хлібозавод»

Показник	2024 рік	2025 рік	2026 рік	Разом за 2024-2026 роки
Витрати:				
1. Капітальні витрати (обладнання, монтаж), грн.	2850000	0	0	2850000
2. Вартість обслуговування	0	0	0	0
Доходи				
1. Економія на оплаті праці працівників	1047000	1047000	1047000	3141000
2. Економія на ЄСВ працівників	230340	230340	230340	691200
3. Економія на енергоспоживанні	210000	210000	210000	630000
Чистий економічний ефект	-1362660	1487340	1487340	1612200

Модернізація виробництва на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» є не лише економічно доцільною, а й стратегічно важливою з точки зору ефективності управління прибутком. Запровадження сучасного обладнання сприяє зниженню витрат та оптимізації виробничих процесів, що є ключовим фактором для підвищення прибутковості підприємства.

Незважаючи на від’ємний чистий економічний ефект у перший рік через великі капітальні витрати, з початку другого року проєкт починає приносити стабільний позитивний економічний ефект. Це свідчить про ефективне управління фінансами та можливість вивільнення коштів для подальших інвестицій, що в свою чергу дозволяє підприємству збільшити рентабельність та покращити фінансову стійкість.

З точки зору ефективності управління прибутком, впроваджені заходи допомагають підприємству знижувати собівартість продукції, що позитивно впливає на маржу та прибуток. Наприклад, економія на енергоспоживанні та оплаті праці зменшує операційні витрати, даючи можливість заощаджені кошти спрямувати на подальший розвиток. Зниження витрат на обслуговування боргових зобов’язань через рефінансування дозволяє підприємству значно

зменшити фінансові витрати, звільняючи ресурси для модернізації технологій.

Інвестиції в нове обладнання також забезпечують підвищення якості продукції, що є важливим фактором для зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Це дозволяє компанії залучати нових клієнтів, розширювати ринки збуту та, відповідно, збільшувати обсяги продажу. Таким чином, ефективне управління витратами, впровадження сучасних технологій та рефінансування боргів є основними складовими успішної стратегії управління прибутком на підприємстві.

Висновки до розділу 3

За результатами проведеного дослідження напрямів підвищення ефективності управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Для ефективного управління прибутком ТОВ «Бердичівський хлібозавод» необхідно вжити комплексний підхід, який охоплює організаційні, виробничі, фінансові та соціальні заходи. Організаційні зміни повинні включати адаптацію структури підприємства під нові ринкові умови, зокрема шляхом створення нових підрозділів, таких як відділи контролю якості та маркетингу. Важливим напрямком є модернізація виробничих процесів, що дозволить знизити витрати та підвищити ефективність. Оновлення фінансових стратегій, оптимізація витрат і мобілізація додаткових ресурсів дозволять забезпечити стабільне зростання прибутковості. Водночас, підвищення кваліфікації персоналу та впровадження ефективної системи мотивації сприятимуть не лише покращенню результатів праці, а й створенню сприятливого робочого середовища для досягнення високих цілей підприємства.

2. Для відновлення стабільної роботи підприємства необхідно впровадити комплексний підхід до зниження витрат, оптимізації процесів і збільшення доходів. Ключовими резервами підвищення ефективності управління прибутком

при цьому виступають: скорочення витрат на сировину, енергозбереження, автоматизація управлінських процесів та модернізація виробництва. Важливими також є заходи щодо підвищення мотивації персоналу та розвитку нових продуктів. Стратегічні інвестиції та залучення фінансових ресурсів допоможуть покрити непокриті збитки та відновити капітал, що забезпечить фінансову стійкість підприємства. Тільки таким чином можна досягти довгострокової стабільності та підвищити конкурентоспроможність заводу.

3. Здійснивши оцінку економічного ефекту від рефінансування кредитного портфеля на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» можемо відмітити, що рефінансування кредитного портфеля знижує витрати на обслуговування боргу на 14962,65 тис.грн на рік, що суттєво покращує фінансовий стан підприємства. Враховуючи витрати на рефінансування (4276 тис. грн), чистий економічний ефект від рефінансування складає 10686,65 тис. грн. Цей ефект дозволяє зменшити фінансове навантаження на підприємство та створити додаткові можливості для подальших інвестицій у розвиток виробництва.

4. Запропоновано впровадження проекту з модернізації виробничих процесів на ТОВ «Бердичівський хлібозавод», який передбачає закупівлю сучасного обладнання: ротаційних печей REAL Forni SP MEDIO E та автоматизованих пакувальних ліній Hartmann GBK 220. Загальна вартість інвестицій становить 2850000 грн, що включає придбання обладнання, його транспортування, монтаж і налаштування. У 2024 році реалізації проекту підприємство несе одноразові капітальні витрати, що призводить до від'ємного чистого ефекту в розмірі -1362660 грн. Однак вже з 2025 року, коли капітальні витрати більше не враховуються, економія на оплаті праці (1047000 грн), єдиному соціальному внеску (230340 грн) та енергоспоживанні (210000 грн) забезпечує чистий економічний ефект на рівні 1 487340 грн на рік. Завдяки цьому проекту знизиться собівартість продукції, підвищиться конкурентоспроможність заводу, а також оптимізуються виробничі процеси, що дозволить досягти значних заощаджень і підвищити ефективність підприємства.

5. З точки зору ефективності управління прибутком, впроваджені заходи

допомагають підприємству знижувати собівартість продукції, що позитивно впливає на маржу та прибуток. Наприклад, економія на енергоспоживанні та оплаті праці зменшує операційні витрати, даючи можливість заощаджені кошти спрямувати на подальший розвиток. Зниження витрат на обслуговування боргових зобов'язань через рефінансування дозволяє підприємству значно зменшити фінансові витрати, звільняючи ресурси для модернізації технологій.

Інвестиції в нове обладнання також забезпечують підвищення якості продукції, що є важливим фактором для зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Це дозволяє компанії залучати нових клієнтів, розширювати ринки збуту та, відповідно, збільшувати обсяги продажу. Таким чином, ефективне управління витратами, впровадження сучасних технологій та рефінансування боргів є основними складовими успішної стратегії управління прибутком на підприємстві.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження теоретичних аспектів та методичних підходів щодо управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено трактування прибутку на основі узагальнення існуючих концепцій, що надало можливість його розглядати як фінансовий результат діяльності підприємства; джерело власних фінансових ресурсів; мотивуючий фактор для працівників підприємства; мету діяльності підприємства; частину національного доходу держави та розкрити його значення для підприємства та держави через реалізацію оціночної, відтворювальної, стимулюючої, розподільної та захисної функцій. Ефективність реалізації виділених функцій прибутку сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства та забезпеченню повноти надходжень до державного бюджету країни.

2. Сформовано систему управління прибутком підприємства як сукупність взаємопов'язаних елементів (мета, завдання, методологічні принципи, суб'єкти, об'єкти, методи, фактори впливу), взаємодія яких забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства за рахунок прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію процесів формування, розподілу та використання прибутку. Впровадження запропонованої системи спрямоване на максимізацію прибутковості у довгостроковій перспективі, що сприятиме задоволенню інтересів власників щодо розвитку підприємства та держави щодо зростання доходів бюджету.

3. Хлібопекарська галузь України є однією з ключових складових продовольчої безпеки держави. Вона має глибоку історію розвитку, охоплює широку мережу виробництв і залишається важливим елементом економіки країни. Попри багаторічну стабільність, сьогодні галузь стикається з серйозними викликами через повномасштабну військову агресію, яка створила численні труднощі для виробників. ТОВ «Бердичівський хлібозавод» є важливою ланкою українського ринку хлібобулочних виробів. Засноване у 2005 році, підприємство

працює у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що є оптимальним вибором для ведення бізнесу завдяки зниженим юридичним ризикам для засновників.

4. Здійснивши фінансово-економічної діяльності підприємства, можемо відмітити, що на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за 2021–2023 роки чистий дохід від реалізації продукції зріс на 14,66%, що свідчить про зростання обсягу продажів або підвищення цін на продукцію. При цьому валовий прибуток збільшився на 7,97%, але темпи зростання валового прибутку значно нижчі, ніж чистого доходу, що свідчить про збільшення собівартості продукції. Операційний прибуток зріс лише на 0,31%, що вказує на недостатню ефективність операційної діяльності. Чистий прибуток зазнав значного погіршення, Зокрема, у 2021 році підприємство отримало 29898 тис.грн. чистого прибутку, тоді як у 2023 році зафіксовано збиток у 10085 тис.грн. Зниження становить 39983 тис.грн., що свідчить про серйозні проблеми у фінансовій стійкості підприємства. Середньооблікова чисельність працівників зросла з 203 осіб у 2021 році до 260 осіб у 2023 році. Втім, продуктивність праці знизилася з 4311,85 тис.грн. на одного працівника у 2021 році до 3860,02 тис.грн. у 2023 році. Зменшення становить 451,83 тис.грн., що свідчить про погіршення ефективності праці. Середньорічна вартість необоротних активів у 2023 році склала 1202425,5 тис.грн., що на 37042,5 тис.грн. менше, ніж у 2021 році. Основні засоби зменшилися на 145854,5 тис.грн., досягнувши 1082948 тис.грн. Це може свідчити про амортизацію або недостатність інвестицій у модернізацію обладнання. Водночас оборотні активи зросли на 14257,5 тис.грн., досягнувши 379787 тис.грн., що демонструє збільшення оборотних ресурсів. Фондомісткість впала з 1,40 у 2021 році до 1,08 у 2023 році. Це зниження становить 23,14 відсотка, що свідчить про погіршення ефективності використання основних засобів. Коефіцієнт оборотності оборотних активів також знизився з 0,71 до 0,62. Падіння становить 13,05 відсотка, що може свідчити про уповільнення оборотності ресурсів і зниження ліквідності. Рентабельність господарської діяльності у 2021 році складала 4,9 %, тоді як у 2023 році цей показник впав до -1.3 %, що свідчить

про збиткову діяльність підприємства. Зниження рентабельності становить 6,2 відсоткових пункти, що демонструє суттєве погіршення фінансових результатів підприємства і наголошує на необхідності пошуку шляхів для стабілізації ситуації.

5. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Бердичівський хлібозавод» за період 2021-2023 років, показав, що, незважаючи на зростання доходу, значне збільшення витрат (зокрема собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут, фінансових витрат) призвело до зниження ефективності діяльності. Підприємство отримало чистий збиток за результатами своєї діяльності у двох з трьох аналізованих періодів. Підприємство повинно звернути увагу на оптимізацію витрат і пошук шляхів підвищення доходів для покращення фінансової стабільності.

6. Здійснивши оцінку системи управління прибутком на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» можна відмітити тенденцію до збільшення обсягів реалізації продукції, що свідчить про зростання попиту на його продукцію. Проте підприємство стикається з викликами у сфері контролю витрат, зокрема через зростання собівартості та операційних витрат, що негативно впливає на його фінансові результати. Це вказує на необхідність удосконалення фінансового менеджменту та оптимізації витратних статей. Для забезпечення стійкого розвитку підприємству слід зосередитися на підвищенні ефективності управління, скороченні витрат, які не сприяють створенню доданої вартості, та розробці стратегій для підвищення рентабельності. Збалансований підхід до управління ресурсами, оптимізація процесів і посилення контролю за витратами можуть сприяти зміцненню конкурентних позицій та фінансової стабільності компанії.

7. Для ефективного управління прибутком ТОВ «Бердичівський хлібозавод» необхідно вжити комплексний підхід, який охоплює організаційні, виробничі, фінансові та соціальні заходи. Організаційні зміни повинні включати адаптацію структури підприємства під нові ринкові умови, зокрема шляхом створення нових підрозділів, таких як відділи контролю якості та маркетингу.

Важливим напрямком є модернізація виробничих процесів, що дозволить знизити витрати та підвищити ефективність. Оновлення фінансових стратегій, оптимізація витрат і мобілізація додаткових ресурсів дозволять забезпечити стабільне зростання прибутковості. Водночас, підвищення кваліфікації персоналу та впровадження ефективної системи мотивації сприятимуть не лише покращенню результатів праці, а й створенню сприятливого робочого середовища для досягнення високих цілей підприємства.

8. Для відновлення стабільної роботи підприємства необхідно впровадити комплексний підхід до зниження витрат, оптимізації процесів і збільшення доходів. Ключовими резервами підвищення ефективності управління прибутком при цьому виступають: скорочення витрат на сировину, енергозбереження, автоматизація управлінських процесів та модернізація виробництва. Важливими також є заходи щодо підвищення мотивації персоналу та розвитку нових продуктів. Стратегічні інвестиції та залучення фінансових ресурсів допоможуть покрити непокриті збитки та відновити капітал, що забезпечить фінансову стійкість підприємства. Тільки таким чином можна досягти довгострокової стабільності та підвищити конкурентоспроможність заводу.

9. Здійснивши оцінку економічного ефекту від рефінансування кредитного портфеля на ТОВ «Бердичівський хлібозавод» можемо відмітити, що рефінансування кредитного портфеля знижує витрати на обслуговування боргу на 14962,65 тис.грн на рік, що суттєво покращує фінансовий стан підприємства. Враховуючи витрати на рефінансування (4276 тис. грн), чистий економічний ефект від рефінансування складає 10686,65 тис. грн. Цей ефект дозволяє зменшити фінансове навантаження на підприємство та створити додаткові можливості для подальших інвестицій у розвиток виробництва.

10. Запропоновано впровадження проекту з модернізації виробничих процесів на ТОВ «Бердичівський хлібозавод», який передбачає закупівлю сучасного обладнання: ротаційних печей REAL Forni SP MEDIO E та автоматизованих пакувальних ліній Hartmann GBK 220. Загальна вартість інвестицій становить 2850000 грн, що включає придбання обладнання, його

транспортування, монтаж і налаштування. У 2024 році реалізації проекту підприємство несе одноразові капітальні витрати, що призводить до від'ємного чистого ефекту в розмірі -1362660 грн. Однак вже з 2025 року, коли капітальні витрати більше не враховуються, економія на оплаті праці (1047000 грн), єдиному соціальному внеску (230340 грн) та енергоспоживанні (210000 грн) забезпечує чистий економічний ефект на рівні 1487340 грн на рік. Завдяки цьому проекту знизиться собівартість продукції, підвищиться конкурентоспроможність заводу, а також оптимізуються виробничі процеси, що дозволить досягти значних заощаджень і підвищити ефективність підприємства.

11. З точки зору ефективності управління прибутком, впроваджені заходи допомагають підприємству знижувати собівартість продукції, що позитивно впливає на маржу та прибуток. Наприклад, економія на енергоспоживанні та оплаті праці зменшує операційні витрати, даючи можливість заощаджені кошти спрямувати на подальший розвиток. Зниження витрат на обслуговування боргових зобов'язань через рефінансування дозволяє підприємству значно зменшити фінансові витрати, звільняючи ресурси для модернізації технологій.

Інвестиції в нове обладнання також забезпечують підвищення якості продукції, що є важливим фактором для зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Це дозволяє компанії залучати нових клієнтів, розширювати ринки збуту та, відповідно, збільшувати обсяги продажу. Таким чином, ефективне управління витратами, впровадження сучасних технологій та рефінансування боргів є основними складовими успішної стратегії управління прибутком на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик М.Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. №11(78). С. 130-132.
2. Блонська В.І., Вужинська О.І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. № 18(1) С. 122-128
3. Блонська В.І., Паньків І.В. Прибуток: особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.5. С. 179-184.
4. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Збірник наукових праць молодих ечених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління» 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>.
5. Боднарюк В.А. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельних підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. № 22.4. С. 169-175.
6. Волинчук Ю.В., Купира О.І. Генезис теорій прибутку підприємства. Економічний форум. 2014. № 3. С. 159-166.
7. Вороніна В.Л. Ідентифікація видів прибутку як об'єкту бухгалтерського обліку, аналізу та контролю. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 5. С. 190-196.
8. Вороніна В.Л. Управління прибутком торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2014. 23 с.
9. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. Київ, 2020. № 19. С. 42-44.
10. Гаватюк Л.С., Пілат А.К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. № 2. С. 47-50.

11. Гладка Л.І., Домащенко М.О., Ковальова М.В. Управління прибутком в сучасних умовах. Економіка і регіон : Наук. Вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. 2012. № 1(32). С. 195-198.
12. Гуменюк В. С., Єпіфанова І. Ю. Фактори зростання прибутку підприємства. Молодий вчений. 2020. № 7(34). С. 46-49.
13. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. Вісник КНУТД. 2014. №1. С. 145-153.
14. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2020. № 3. С. 189-192.
15. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка та суспільство. 2017. Випуск 12. С. 251-254. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf
16. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2020. № 4. С.145-148.
17. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства Фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.
18. Іщенко Я.П., Подолянчук О.А., Коваль Н.І. Фінансовий облік II: підручник. Вінниця: Видавництво ФОП Кушнір Ю. В. 2021. 396 с.
19. Кириченко А.І. Організаційно-методичні засади управління прибутком сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Дніпро, 2018. 23 с.
20. Кобець А.О. Формування механізму управління прибутком підприємств в умовах ринкових відносин : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Донецьк, 2008. 21 с.
21. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навч. Посібник. К.: Знання, 2005. 485 с.

22. Колесник С.Г. Основи управління витратами на підприємстві : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2018. 164 с.
23. Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 3. Т. 1. С. 121-124.,
24. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. Modeling the development of the economic systems. 2022. № 1. С. 120-128.
25. Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка та суспільство. Мукачівський державний університет. 2017. Випуск 10. С. 310-312
26. Маргасова В. Системний підхід до управління оборотним капіталом на підприємствах харчової промисловості. Актуальні проблеми економіки. 2007. №7(37). С.53-59.
27. Мартиненко В.П., Григоренко О.В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 2 (261). С. 57-62.
28. Марченко В.М., Прус К.В. Аналіз методів формування витрат у системі управління прибутковістю підприємства. Бізнес Інформ. 2016. № 9. С. 158–162.
29. Мельник Г. С., Нестерук А. А. Теоретичні засади розробки механізму управління Формуванням прибутку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. №4. С.458-462.
30. Методичні рекомендації з визначення прибутку від використання об'єктів промислової власності: наказ Держпатенту України. 26.08.1998. №80 (чинний). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN10277>.
31. Мірошніченко О.Ю., Корконос Ю.В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 280-285.
32. Митяй О.В. Теоретичні основи формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах. Ефективна економіка. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=785>.

33. Мордань Є.Ю., Малиш Д.О., Рябуха А.Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 40. С. 384-391.

34. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Сер. Економічні науки. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. Вип. II (42), ч. 1. С. 139-146.

35. Нагребіс А.Ю. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2017. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5452>.

36. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства Фінансів України від 07.02.2013 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Мінфіну від 29.11.1999 р. № 290. URL: <https://document.vobu.ua/doc/3371>.

38. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: Наказ Міністерства Фінансів України від 28.12.2000 р. №353. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text>.

39. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Молодий вчений. 2017. Вип. № 2. С. 299-303.

40. Огійчук М.Ф. Формування прибутку в аграрних підприємствах і його облік. Актуальні проблеми державного управління: зб.наук. праць. Харків, 2002. №2(13). С.98-102.

41. Опікунова Н.В., Лопата В.Г. Управління прибутком підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 46. С. 294-298.

42. Павлишенко М.М., Сивуля Л.А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. Науковий вісник, 2007. №17.4. С.172-174.

43. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 1. С. 84-88.

44. Палійчук Є.С. Ефективні методи підвищення прибутковості на ВАТ

«Мукачівський верстатозавод» на сучасному етапі. Ефективна економіка. 2017. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5964>.

45. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід . Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 2. С. 25-37.

46. Підгірна В.С. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2017. 23 с.

47. Підлісна О.А., Саліх Х.М.А. Управління прибутковістю підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2018. № 22. С. 266-272.

48. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

49. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. 8-е вид. Київ: КНЕУ, 2013. 385 с.

50. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Київ: КНЕУ. 2012. 528 с.

51. Попович Д.В., Славчаник О.Р. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. Молодий вчений. 2018. № 2. С. 746-749.

52. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-14 Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk>.

53. Пушкар М. І. Фінансова звітність: зміст, методика складання та аналіз. Київ : КНЕУ. 2017. 154 с.

54. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>.

55. Савіна С. С., Гиренко Ю. В. Управління прибутком в системі фінансового менеджмента підприємства. Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління. 2018. Вип. 6. С. 321-324.

56. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими

результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення, функціонування. Економічний вісник Донбасу. 2011. № 2(24). С. 86-93.

57. Скибенко Т.С., Чемерис М.В. Формування стратегії управління прибутком підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 6 (51), ч. 2. С. 152-160.

58. Склярчук І.П. Облік і аналіз формування та використання прибутку підприємств (на прикладі пивоварної промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2013. 22 с.

59. Скрипник М.Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2014. 26 с.

60. Субботович, Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур. Фінанси України, 2014. № 12. С. 39-46.

61. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2015. № 47. С. 270-276.

62. Турило А.М., Зінченко О.А. Теоретико-методологічні підходи до визначення прибутку підприємства як фінансової категорії. Економіка та управління підприємствами. 2008. №3(81). С. 109-112.

63. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Т98 Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.

64. Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник. 3-тє вид., перероб. і допов. Київ: Алерта, 2015. 492 с.

65. Фінанси підприємств. За ред. Г.Г. Кірейцева. Житомир: ЖДТУ. 2001.

66. Фінанси підприємств. Навч. посібник / Л.Д.Буряк, Е.В.Вакуленко, А.П.Куліш. Київ: КНЕУ, 2003. 165 с.

67. Фінансове планування і управління на підприємствах: [навч. посіб.]. Г.А. Семенов [та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2007. 432 с

68. Хоменко Д., Овчарик З. Особливості формування і використання прибутку підприємства. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасна соціально-економічна система: парадигма, завдання і тенденції». 2018. С. 127-

128.

69. Цал-Цалко Ю. С., Кожевникова О. В. Фінансова діагностика інвестиційної діяльності підприємств в умовах глобалізації економіки. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2018. Випуск 202. С. 82-86.

70. Шаціло Н. І., Зубченко В. В. Методичні підходи до оцінки формування та використання прибутку в акціонерних товариствах. Інноваційна економіка. 2016. № 9-10. С. 71-76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_9-10_13.

71. Шашина М. В. Методи управління прибутком підприємства. Підприємництво та інновації. 2015. № 1. С. 55-60.

72. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: Каравела, 2007. 584 с.

73. Шипіна С.Б. Фінансові результати як об'єкт внутрішнього управління. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, управління і аналізу. 2012. № 1(22). С. 400–408.

74. Шлапак Д. В., Селіванова Н. М. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України: матеріали X Всеукр. наук.-практ. конф. Одеса, 2016. С. 85-88.

75. Шульженко І.В., Любарець С.В. Сучасні методи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. Випуск 25. С. 524-529.

ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю
«Бердичівський хлібозавод»

Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників 203

Одиниця виміру : тис. грн.

Адреса вулиця 13304, Житомирська область, м. Бердичів, вул. Червона,
буд. 4, т.(04143) 4-58-57

Дата (рік, місяць,
число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2022	01	01
3334612		
8039100000		
101		
10.71		

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2021р.

Форма № 1

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000	4432	2669
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	8814	8814
накопичена амортизація	1002	4382	6145
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7504	6744
Основні засоби	1010	1281749	1175838
первісна вартість	1011	1479457	1496828
знос	1012	197708	320990
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1293685	1185251
II. Оборотні активи	1100	165188	186057
Запаси			
Виробничі запаси	1101	55340	63019
Незавершене виробництво	1102	10874	14441
Готова продукція	1103	98974	108491
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7329	39299
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	4647	21138
з бюджетом	1135	170829	99829
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	596	1089
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1484	12000
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	1484	10598
Витрати майбутніх періодів	1170	1204	76
Інші оборотні активи	1190	19204	1090
Усього за розділом II	1195	370481	360578
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1664166	1545829

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	74125	74125
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	696	696
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(167999)	(138101)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	(93178)	(63280)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	111956	195012
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1263317	1262597
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1375273	1457609
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	24840	14926
розрахунками з бюджетом	1620	285	318
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	344	347
розрахунками з оплати праці	1630	766	800
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	117757	24407
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	238079	110702
Усього за розділом III	1695	382071	151500
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1664166	1545829

Керівник

(підпис)

Левченко О.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Кузнецова Т.М.

Додаток Б

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю
«Бердичівський хлібозавод»

Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників 202

Одиниця виміру : тис. грн.

Адреса вулиця 13304, Житомирська область, м. Бердичів, вул. Червона,
буд. 4, т.(04143) 4-58-57

Дата (рік, місяць,
число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2023	01	01
33354612		
8039100000		
101		
10.71		

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2022 р.

Форма № 1

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000	2669	2363
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	8814	10272
накопичена амортизація	1002	6145	7909
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6744	6977
Основні засоби	1010	1175838	1141102
первісна вартість	1011	1496828	1595525
знос	1012	320990	454423
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		1560
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1185251	1152002
II. Оборотні активи	1100	186057	215011
Запаси			
Виробничі запаси	1101	63019	63304
Незавершене виробництво	1102	14441	23967
Готова продукція	1103	108491	127740
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	39299	59087
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	21138	13451
з бюджетом	1135	99829	15641
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1089	1527
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	12000	6868
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	10598	6373
Витрати майбутніх періодів	1170	76	513
Інші оборотні активи	1190	1090	5245
Усього за розділом II	1195	360578	317343
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1545829	1469345

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	74125	74125
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	696	696
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(138101)	(186890)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	(63280)	(112069)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	195012	265889
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1262597	1225378
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1457609	1491267
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	14926	12951
розрахунками з бюджетом	1620	318	300
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	347	373
розрахунками з оплати праці	1630	800	936
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	24407	40348
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	110702	35239
Усього за розділом III	1695	151500	90147
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1545829	1469345

Керівник

(підпис)

Левченко О.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Кузнецова Т.М.

Додаток В

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю
«Бердичівський хлібозавод»

Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників 260

Одиниця виміру : тис. грн.

Адреса вулиця 13304, Житомирська область, м. Бердичів, вул. Червона,
буд. 4, т.(04143) 4-58-57

Дата (рік, місяць,
число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2024	01	01
33354612		
8039100000		
101		
10.71		

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2023 р.

Форма № 1

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000	2363	1165
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	10272	10272
накопичена амортизація	1002	7909	9107
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6977	226498
Основні засоби	1010	1141102	1024794
первісна вартість	1011	1595525	1613341
знос	1012	454423	588547
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	1560	392
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1152002	1252849
II. Оборотні активи	1100	215011	290635
Запаси			
Виробничі запаси	1101	63304	100005
Незавершене виробництво	1102	23967	28092
Готова продукція	1103	127740	162538
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	59087	55308
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	13451	84454
з бюджетом	1135	15641	2529
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1527	1404
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	6868	6530
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	6373	5562
Витрати майбутніх періодів	1170	513	595
Інші оборотні активи	1190	5245	776
Усього за розділом II	1195	317343	442231
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1469345	1695080

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	74125	74125
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	696	696
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(186890)	(198901)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	(112069)	(124080)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	265889	271795
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1225378	1203258
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1491267	1475053
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	12951	90055
розрахунками з бюджетом	1620	300	552
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	373	416
розрахунками з оплати праці	1630	936	1851
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	40348	4378
Поточні забезпечення	1660		924
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	35239	245931
Усього за розділом III	1695	90147	344107
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1469345	1695080

Керівник

(підпис)

Левченко О.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Кузнецова Т.М.

Додаток Г

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Бердичівський хлібозавод»

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2022	01	01
33394612		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021 рік

Форма № 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	875305	615395
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(536736)	(472628)
Валовий: прибуток	2090	338569	142767
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	44756	19924
Адміністративні витрати	2130	(13465)	(12278)
Витрати на збут	2150	(10266)	(11006)
Інші операційні витрати	2180	(49698)	(31050)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	309896	108357
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	442	504
Інші доходи	2240	15728	32025
Фінансові витрати	2250	(197420)	(71106)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(98748)	(44317)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	29898	25463
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	29898	25463
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	29898	25463

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	372065	403533
Витрати на оплату праці	2505	24575	22664
Відрахування на соціальні заходи	2510	8493	8022
Амортизація	2515	125158	77539
Інші операційні витрати	2520	126515	108537
Разом	2550	656806	620295

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

(підпис)

Левченко О.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Кузнецова Т.М.

Додаток Д

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Бердичівський
хлібозавод»

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2023	01	01
33394612		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2022 рік

Форма № 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	988360	875305
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(637157)	(536736)
Валовий: прибуток	2090	351203	338569
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	27371	44756
Адміністративні витрати	2130	(19034)	(13465)
Витрати на збут	2150	(20416)	(10266)
Інші операційні витрати	2180	(31429)	(49698)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	307695	309896
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	794	442
Інші доходи	2240	125366	15728
Фінансові витрати	2250	(286657)	(197420)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(195987)	(98748)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		29898
збиток	2295	(48789)	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		29898
збиток	2355	(48789)	

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(48789)	29898

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	466735	372065
Витрати на оплату праці	2505	27048	24575
Відрахування на соціальні заходи	2510	9466	8493
Амортизація	2515	135366	125158
Інші операційні витрати	2520	124487	126515
Разом	2550	763102	656806

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

(підпис)

Левченко О.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Кузнецова Т.М.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Бердичівський хлібозавод»

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2024	01	01
33394612		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2023 рік

Форма № 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1003605	988360
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(638056)	(637157)
Валовий: прибуток	2090	365549	351203
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	94774	27371
Адміністративні витрати	2130	(23763)	(19034)
Витрати на збут	2150	(36169)	(20416)
Інші операційні витрати	2180	(89536)	(31429)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	310855	307695
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	351	794
Інші доходи	2240	43038	125366
Фінансові витрати	2250	(299253)	(286657)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(65076)	(195987)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
збиток	2295	(10085)	(48789)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
збиток	2355	(10085)	(48789)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(10085)	(48789)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	466058	466735
Витрати на оплату праці	2505	34833	27048
Відрахування на соціальні заходи	2510	6578	9466
Амортизація	2515	135910	135366
Інші операційні витрати	2520	150737	124487
Разом	2550	794416	763102

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

(підпис)

Левченко О.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Кузнецова Т.М.