

49
17.06.2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**



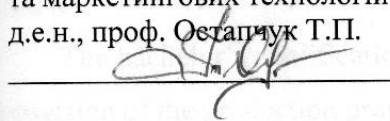
БУЛАВКО Назар Володимирович
(студент групи ПВ-6)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

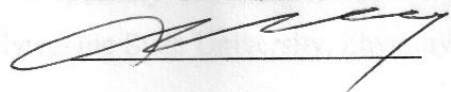
**ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ РЕСУРСНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

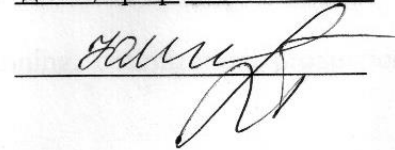
Допущено до захисту
протокол № 5
від 03.06.2024
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
д.е.н. Цаль-Цалко Ю. С.



Рецензент
д.е.н., проф. МОРОЗ Ю.Ю.



Житомир, 2024

Анотація

Булавко Н.В. Виробнича програма підприємства та її ресурсне забезпечення .
– Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми.

Ключові слова: виробнича програма, виробниче планування, оптимізація, продукція, ресурсне забезпечення.

Annotation

Bulavko I.V. The production program of the enterprise and its resource provision .
– Manuscript.

The bachelor's qualification work is submitted for the Bachelor's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock exchange activity". - Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

The bachelor's qualification work considers the features of optimizing the resource provision of the production program.

Keywords: production program, production planning, optimization, production, resource provision.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	6
1.1. Сутність та завдання виробничої програми підприємства	6
1.2. Методи розробки виробничої програми	12
1.3. Система показників виробничої програми	19
1.4. Нормативно правове забезпечення формування виробничої програми підприємства.....	25
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 1.....	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»	32
2.1. Характеристика діяльності підприємства.....	32
2.2. Аналіз виробничої програми підприємства	38
2.3. Оцінка ресурсного забезпечення виробничої програми	46
2.4. Напрями оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми	50
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 2.....	57
ВИСНОВОК.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах господарювання, коли ризики та невизначеність високі, а конкуренція зростає, створення ефективної виробничої програми є ключовим для підвищення конкурентоспроможності, отримання високих економічних результатів та досягнення успіху на ринку. Ефективність виробничого планування визначається глибиною розуміння ринкових умов, аналізом основних проблем та можливостей, умінням уникати збитків, пов'язаних з ризиками. Успішність досягають підприємства, які орієнтовані на ринкові пріоритети та мають маркетингову спрямованість. Тому процес виробничого планування повинен бути спрямований на задоволення потреб споживача, враховувати маркетингові передумови та виробничі можливості підприємства, супроводжуватися реалізацією ринкової стратегії, моніторингом маркетингового середовища та маркетинговими дослідженнями.

Маркетингове забезпечення формування виробничої програми дозволяє об'єктивно оцінити ринковий потенціал підприємства, спілкуватися зі споживачами та розробляти виробничу стратегію для досягнення цілей з найменшим ризиком. Такий підхід дозволяє підприємствам успішно конкурувати, розширювати ринки, знаходити оптимальні рішення та досягати поставлених цілей у будь-яких умовах.

Дослідження теоретичних та методологічних аспектів виробничого планування увінчано працями вітчизняних науковців, серед яких Т. Г. Васильців, А. Ф. Гукалюк, В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, В. А. Кучер, М. М. Лепа, О. Ю. Масленіков, В. Г. Миханько, Н. Г. Міценко, Й. М. Петрович, Н. М. Романюк, С. І. Савуляк, Г. М. Тарасюк, О. Л. Тоцька, В. М. Цицак, І. О. Чаюн та інші. Досягнення в розвитку теорії маркетингу та маркетингових досліджень внесли Л. В. Балабанова, А. В. Войчак, В. В. Войтенко, Е. П. Голубков, А. О. Длігач, С. М. Ілляшенко, В. Я. Кардаш, А. І. Ковальов, В. А. Кравченко, Є. В. Крикавський, Р. І. Косенков, Ф. Котлер, І. В. Лилик, О. Б. Мних, О. Ф. Оснач, А. Ф. Павленко, В. А.

Полторає, Р. В. Прауде, В. Ю. Святненко, А. О. Старостіна та інші провідні дослідники.

Аналіз наукових праць у цій галузі показує, що багато аспектів процесу формування виробничої програми досить добре освітлені, проте з часом з'являються нові методологічні підходи та рекомендації для вдосконалення планування. Також очевидно, що в умовах ринку та економічних умов необхідно постійно вдосконалювати теоретичну та методологічну базу для планування на підприємствах. Більшість дослідників зосереджуються на аналізі ресурсних можливостей підприємства та розрахунку точки беззбитковості, проте не завжди надають достатньо уваги аналізу його ринкового потенціалу, хоча в сучасних умовах саме це є важливим для успіху підприємства.

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити сутність та завдання виробничої програми підприємства;
- розглянути методи розробки виробничої програми;
- проаналізувати систему показників виробничої програми;
- надати характеристику діяльності підприємства;
- проаналізувати виробничу програму підприємства;
- оцінити ресурсне забезпечення виробничої програми;
- визначити напрями оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми.

Об'єктом дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес ресурсного забезпечення виробничої програми, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми.

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою бакалаврської кваліфікаційної роботи виступив системно-структурний підхід, що розглядає процес ресурсного забезпечення виробничої програми, що є одночасно частиною

управління підприємством в цілому. Вирішення поставлених у роботі завдань забезпечувалося використанням основних методів дослідження, а саме методів наукової абстракції, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для розв'язання визначених завдань також застосовувались наступні методи: монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів; теоретичне узагальнення, порівняння та аналогії – для розкриття сутності поняття «ресурсне забезпечення виробничої програми»; класифікації – для систематизації ознак класифікації видових проявів рентабельності підприємства; балансовий та аналізу – для дослідження тенденцій функціонування підприємства; синтезу – для формулювання висновків про ресурсного забезпечення виробничої програми.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні резервів оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 60 сторінках друкованого тексту. Робота містить 7 таблиць та 4 рисунки. Список використаних джерел налічує 60 найменувань. Робота містить 8 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1.1. Сутність та завдання виробничої програми підприємства

Сучасні умови функціонування економічних суб'єктів та постійна зростаюча конкуренція на ринку вимагають від промислових підприємств розв'язання ряду завдань на якісно новому рівні. Підприємство, яке працює в умовах невизначеності ринкового середовища та постійного ризику, повинно мати стратегічний план розвитку на майбутнє. Цей план містить альтернативи, які визначають перспективні напрямки його діяльності, залежно від економічної ситуації. Виробнича стратегія підприємства є одним із ключових елементів стратегічного планування. Вона передбачає програму створення та реалізації продукції чи надання послуг на тривалий період.

Правильно обрана стратегія виробництва є передумовою успішного досягнення підприємством поставлених цілей. Інструментом для практичного втілення стратегічних орієнтирів є виробнича програма. Цей документ деталізує напрями та цілі виробничої діяльності підприємства, вказує на шляхи їх досягнення та формулює основні виробничі завдання на конкретний період часу, зазвичай на рік.

Виробнича програма відображає зміст основної діяльності підприємства, визначає конкретні засоби досягнення стратегічної мети та впливає на формування структури підприємства. Також вона є фундаментальною основою для подальшого планування фінансово-господарської діяльності підприємства, включаючи всі ресурсні, фінансові, інноваційні та маркетингові плани. Виробнича програма відіграє важливу роль в системі комплексного планування подальшого розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

На макро- та мікрорівні виробництво розглядається як процес поєднання виробничих ресурсів для створення благ з метою подальшої реалізації. Виробнича

програма є теоретичним відображенням практичного процесу виробництва і впливає на формування структури підприємства та спрямованість його функціональних підрозділів..

Виробничий цикл завершується випуском товару, який підприємець продає покупцю, отримуючи від нього відповідну суму за проданий товар. Основне завдання підприємця полягає в тому, щоб виробництво було рентабельним, тобто дохід перевищував всі витрати на виробничу діяльність. Саме в цьому полягає сутність виробничої діяльності підприємства.

Проведення виробничої діяльності на підприємстві повинно ґрунтуватися на певних принципах (рис. 1.1).

Спеціалізація виробничого процесу	• цей принцип передбачає скорочення кількості операцій на кожному робочому місці.
Принцип пропорційності організації виробничого процесу	• це забезпечення рівної пропускної спроможності всіх виробничих підрозділів, як основних, так і допоміжних, а також рівної пропускної спроможності в межах цехів для ділянок, ліній, груп обладнання та робочих місць.
Ритмічність виробництва	• цей принцип визначає періодичність повторення виробничого процесу через певні відрізки часу на всіх його стадіях.
Принцип безперервності	• організація роботи без будь-яких перерв або зведення їх до мінімуму.
Принцип паралельності	• одночасне виконання окремих частин виробничого процесу.
Принцип мінімізації часу	• забезпечення найкоротшого шляху проходження предметів праці по всіх стадіях виробничого процесу.

Рисунок 1.1. Принципи проведення виробничої діяльності на підприємстві

Джерело: складено на основі [10].

Існують дві форми виробничого підприємництва [10:

1) Традиційне підприємництво: орієнтоване на виробництво традиційних товарів для постачання на ринок. Асортимент товарів підприємств такого типу залишається відносно стабільним та не підлягає суттєвим змінам за різновидами.

2) Інноваційне підприємництво: передбачає організацію виробництва з широким використанням інновацій. Результатом такого підприємництва є новий товар, який ще не існував, або товар з принципово новими характеристиками, властивостями чи сферами використання.

Види виробничої підприємницької діяльності [6] можна поділити на основні та допоміжні.

Основні включають види підприємницької діяльності, які призводять до виробництва готового до споживання товару (виробничого або індивідуального). Функція виробництва є для підприємця провідною.

Допоміжні включають види підприємницької активності, що обслуговують та супроводжують виробництво, такі як інноваційна, науково-технічна, інжинірингова, конструкторська, консультаційна та інформаційна.

Встановлення ефективних зв'язків між зовнішнім та внутрішнім економічним оточенням, забезпечення плавного економічного обороту є основою для успішного досягнення стратегічних та тактичних цілей, визначених підприємством. У наукових дослідженнях і навчально-методичних матеріалах представлені різні методи для визначення економічного змісту терміну "виробнича програма". Підходи різних дослідників до розкриття значення цієї концепції представлені у таблиці 1.1.

Аналіз різних підходів до визначення поняття "виробнича програма" показує, що автори вважають її планом виробництва товарів у певній номенклатурі та асортименті, вираженим у натуральній та грошовій формі на певний період. Цей план формується на основі аналізу ринку і відповідає потенціалу виробництва підприємства. Таким чином, виробнича програма є детальним планом щодо виробництва та продажу продукції, який враховує потреби споживачів та укладені контракти.

Л.І. Шваб правильно вказує на те, що "оптимальна виробнича програма - це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм". Оптимізація виробничої програми має на меті планування оптимальної структури номенклатури продукції та визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва.

Враховуючи важливість виробничої програми для підприємства та її вплив на досягнення планованих результатів, було визначено основні завдання виробничої програми.

Підвищення якості, надійності, поліпшення дизайну виробу з урахуванням попиту та дій конкурентів; забезпечення високих і стійких темпів зростання випуску продукції як у вартісних, так і в натуральних показниках; формування номенклатури та асортименту виробів відповідно до стадій їхнього життєвого циклу; найбільш повне використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу підприємства [5].

Таблиця 1.1

Трактування поняття «виробнича програма» в різних наукових джерелах

№	Автор	Трактування поняття
1	2	3
1	Мних Є.В.	Виробнича програма підприємства (план виробництва та реалізації продукції) – це система планових завдань із виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та у встановлені строки згідно з договорами поставок.
2	Карпенко І.І.	Виробнича програма – головний розділ загального плану підприємства, що визначає необхідний обсяг виробництва продукції, її номенклатури та асортимент в плановому періоді відповідно до вимог плану продажу. Цей план зумовлює завдання, що постають з точки зору ресурсного забезпечення його реалізації (впровадження в дію нових виробничих потужностей, забезпечення потреби в матеріалах, формування відповідного трудового колективу, здійснення інвестицій тощо).
3	Дегтяренко О.Г.	Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань із виробництва і доставляння продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості у визначені терміни згідно з договорами поставок.

4	Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Болтянська Л.О.	Виробнича програма – це система завдань з виробництва і доставки продукції споживачам відповідно до номенклатури, асортименту, належної якості та у встановлені терміни згідно з договорами поставок. До складу виробничої програми мають бути включені ті вироби і послуги, які здатні задовольнити поточні і майбутні потреби потенційних замовників та споживачів.
5	Вітницький Я.С.	Виробнича програма – це програма виробництва продукції в номенклатурі та асортименті в натуральному і грошовому виразі на відповідний період: рік, квартал, місяць у відповідності з державними замовленням і складеними угодами з окремими споживачами, з результатами вивчення ринку: попиту, пропозиції.
6	Гринчуцький В.І., Пушкар Т.І.	Виробнича програма підприємства – це річний план випуску продукції підприємства в розрізі номенклатурних та асортиментних позицій, сформований на основі маркетингового аналізу ринку та приведений у відповідність до рівня виробничого потенціалу підприємства.

Джерело: систематизовано автором на основі [32, 27, 18, 30, 15, 14]

Цей перелік завдань підкреслює важливість виробничої програми для досягнення успіху та високих показників підприємства в умовах ринкової економіки.

Виробнича програма підприємства є ключовим елементом довготермінового та щорічного бізнес-плану розвитку підприємства, де встановлюються обсяг виробництва та випуску продукції за номенклатурою, асортиментом та якістю в натуральних та вартісних показниках.

Виробнича програма підприємства (план виробництва продукції) визначає складність та якість продукції, що підлягає виготовленню й доставці споживачам в планованому періоді згідно з договорами поставок. Цей план є вихідним і провідним розділом як перспективного, так і поточного планування економічного й соціального розвитку підприємства [3].

З вище наведених визначень стає зрозуміло, що виробнича програма грає ключову роль у встановленні необхідного обсягу виробництва товарів на запланований період, відповідно до плану продажів за номенклатурою, асортиментом та якістю. Вона формує завдання щодо впровадження нових виробничих можливостей, визначає потреби в матеріально-сировинних ресурсах, кількості персоналу, транспортних засобах тощо.

Виробнича програма відображає основні напрями і завдання розвитку підприємства в плановому періоді, виробничо-господарські зв'язки з іншими підприємствами, профіль і ступінь спеціалізації та комбінування виробництва [12].

Варто зауважити, що в основі виробничої програми підприємства лежать такі основні завдання [9]:

- 1) покращення якості, надійності та дизайну продукції, виходячи із потреб ринку;
- 2) забезпечення високих і стабільних темпів зростання обсягів виробництва продукції у вартісних та натуральних показниках;
- 3) формування номенклатури та асортименту продукції відповідно до етапів (стадій) її життєвого циклу;
- 4) оптимальне використання виробничих потужностей і ресурсного потенціалу підприємства в контексті економії витрат, бездефектності та ритмічності виробництва.

Підприємства самостійно визначають асортимент і кількість продукції, яку вони виробляють, з урахуванням державного замовлення, обов'язків перед своїми партнерами та відповідності умовам поставок для організацій, що займаються збутом.

Виробнича діяльність підприємств характеризується системою показників. Найважливіші з них в умовах вільних ринкових відносин є такі, як попит на продукцію та обсяг виробництва, величина пропозиції й виробнича потужність підприємства, витрати й ціни на продукцію, потреба в ресурсах та інвестиціях, обсяг продажу та загальний дохід тощо [14].

Некоректно розроблена виробнича програма може викликати серйозні проблеми для підприємства, в крайньому випадку призвести до фінансового упадку або банкрутства. Це пов'язано з тим, що ресурси, спрямовані на виробництво товарів, можуть не тільки не принести очікуваного прибутку, але й не бути повністю відновлені.

Отже, завданням виробничої програми є оптимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, що виробляється підприємством, максимізуючи використання своїх ресурсів і отримуючи максимальну вигоду.

Для досягнення цієї мети під час розробки виробничої програми на всіх етапах необхідно виконати наступні вимоги [16]:

- правильного визначення потреби в продукції, яку підприємство виготовляє, та обґрунтування обсягу її виробництва на основі споживчого попиту;
- повного співвідношення натуральних і вартісних показників обсягів виробництва та продажу продукції;
- обґрунтування плану виробництва продукції на основі наявних ресурсів, зокрема, виробничої потужності.

Планування виробництва конкурентоспроможної продукції передбачає складання планів виробництва та продажу продукції. Поряд з тим, враховуючи результати виконаних досліджень, встановлено, що формування виробничої програми підприємства передбачає [7]:

- 1) розроблення стратегічного плану та здійснення прогнозу потреби в продукції;
- 2) вивчення попиту на ринку;
- 3) комплексний аналіз та оцінювання державних контрактів і замовлень;
- 4) дослідження портфеля замовлень на продукцію інших споживачів.

Основна мета аналізу виробничої програми полягає у визначенні оптимального обсягу, номенклатури і вибору асортименту продукції відповідної якості для укладення угод щодо її виробництва та поставок, максимізуючи використання економічного потенціалу підприємства та забезпечуючи стабільну прибутковість виробничої діяльності.

1.2. Методи розробки виробничої програми

Підприємство самостійно встановлює план випуску продукції, проводячи дослідження ринків збуту, державних замовлень, існуючих тривалих прямих

відносин з підприємствами-споживачами, а також інших укладених бізнес-домовленостей. При формулюванні процесу виробничої програми важливо враховувати різні елементи, що впливають на виробниче планування і прогнозування ключових показників продукції.

Для оцінки ефективності виробництва використовуються різні показники (рис. 1.2). Загальні (інтегральні) показники економічної ефективності виробництва вказують на те, наскільки узагальнено ефективний виробничий процес [12]:

- Темпи зростання обсягу виробництва продукції.
- Виробництво одиниці продукції на одиницю витрат ресурсів.
- Витрати на одиницю товарної продукції.
- Прибуток на одиницю загальних витрат.
- Загальна рентабельність підприємства.
- Покращення якості продукції та послуг.
- Стабільність персоналу.



Рисунок 1.2. Система показників ефективності виробництва

Джерело: складено на основі [36].

Часткові (приватні) показники відображають ефективність використання окремих видів виробничих ресурсів, які використовуються або споживаються [6, с. 58]. Ці показники конкретизують аспекти процесу (ефективність використання живої праці, основних виробничих фондів, матеріальних ресурсів чи фінансових коштів) і служать основою для розрахунку загальних показників.

Розвиток підприємств визначається розумінням того, що їхню ефективність визначає (оцінка ефективності зводиться до оцінювання діяльності підприємства). Під час управління ефективністю виробничої діяльності підприємства необхідно постійно аналізувати показники фінансово-господарської діяльності, визначати позицію підприємства на ринку та шукати можливості для його подальшого розвитку з урахуванням всіх факторів впливу [36].

Оцінка управління ефективністю виробничої діяльності також включає оцінювання результативності прийнятих управлінських рішень, оскільки управління спрямоване на досягнення конкретних цілей (ефективність управління визначається тим, наскільки ефективно досягаються ці цілі). Саме управлінські рішення є ключовим інструментом, який визначає стратегію дії підприємства, розподіл ресурсів, контроль за виконанням завдань та інші аспекти. Процес управління ефективністю виробничої діяльності має циклічну структуру (рис. 1.3).

Оцінка ефективності прийнятих управлінських рішень може проводитися як на етапі їх прийняття (для визначення обґрунтованості та ймовірної ефективності), так і після їх реалізації (для визначення реальної ефективності). Кожне рішення та дія менеджменту повинні слугувати завданню забезпечення економічної ефективності та досягнення конкретних економічних результатів [14].

Управління ефективністю виробничої діяльності підприємства ґрунтується на сучасних принципах внутрішньоорганізаційного управління та гармонійної взаємодії зовнішнього середовища. Для забезпечення високої ефективності виробничої діяльності підприємство повинно своєчасно враховувати вплив можливих дестабілізуючих факторів та адекватно реагувати на них. Кожен бізнес

повинен постійно моніторити використання внутрішніх чинників, розробляючи та консистентно впроваджуючи власні програми для підвищення ефективності діяльності.

Постановка цілей для виробничої діяльності підприємства:	• Розробка стратегії та вибір цілей діяльності. • Розробка планів та заходів для досягнення цих цілей.
Виконання розроблених планів діяльності підприємства:	• Практична реалізація прийнятих планів та створення умов для їх виконання.
Моніторинг ефективності діяльності в процесі реалізації планів:	• Відслідковування поточного стану, контроль за змінами ефективності, аналіз показників.
Аналіз ефективності діяльності підприємства:	• Оцінка ступеня досягнення поставлених цілей та виявлення відхилень/резервів.
Корегування планів і/або цілей підприємства:	• Здійснення необхідних корегувань планів/цілей на основі результатів аналізу.

Рисунок 1.3. Етапи процесу управління ефективністю виробничої діяльності

Джерело: складено на основі [37].

Створення виробничої програми прямо корелює з результатами маркетингового дослідження (аналіз ринкових умов, динаміка попиту та пропозиції, пріоритети та потреби споживачів, ринкові ціни), виробничими здібностями підприємства, діапазоном та різноманітністю продукції, та масштабом виробничих витрат. На виробничу програму підприємства впливають такі показники, як: сукупний попит на продукції, державні контракти і державні завдання, виробнича потужність підприємства, а також ціни на аналогічну продукцію у конкурентів [14].

Отже, показники виробничої програми формуються під впливом зовнішніх факторів (зміни ринкових умов, ринкові ціни, потреби клієнтів, ступінь конкуренції) і внутрішніх факторів (розмаїття та обсяг продукції підприємства, доступність ресурсів, планова виробнича потужність, ритмічність виробництва,

рівень використання обладнання). Виконання факторного аналізу вартісних показників виробничої програми (валової продукції, товарної продукції, проданої продукції) дає змогу визначити фактори, які найбільше впливають, що в подальшому сприяє розробці системи коригувальних управлінських рішень.

При визначенні етапів створення виробничої програми важливо взяти до уваги, що вона включає як вартісні, так і натуральні показники. Вартісні показники включають ціну, валову продукцію, товарну продукцію та реалізовану продукцію, тоді як до натуральних відносяться номенклатура виробів, асортимент продукції підприємства, одиниці вимірювання продукції та її обсяг. Створення оптимальної виробничої програми забезпечує гнучкість діяльності підприємства, дозволяє швидко реагувати на зміни в попиті на продукцію та вносити відповідні корективи в плани щодо виробництва та продажу.

Максимізація прибутку можлива лише при ефективному використанні ресурсного потенціалу та вірному плануванні виробництва та продажу продукції, що має бути основною ціллю управлінського персоналу підприємства.

Сьогодні одним з ключових питань є визначення деталізованого списку етапів створення та порядку розробки виробничої програми. В наукових дослідженнях та навчальних матеріалах представлено різноманітні підходи до вирішення цього питання.

Враховуючи різні підходи до методології розробки виробничої програми і відсутність уніфікованого переліку стадій її створення, ми, на основі наявних досліджень в цій області, пропонуємо процес формування виробничої програми для підприємства.

Цей процес дозволяє підприємству ефективно використовувати свій ресурсний потенціал і максимізувати прибутковість виробничої діяльності. Окрім того, правильно сформована виробнича програма дозволяє підприємству бути конкурентоспроможним на ринку та швидко реагувати на зміни у внутрішніх і зовнішніх умовах.

Розробка та утворення виробничої програми, що враховує запропоновані етапи, сприяє досягненню значних фінансових результатів при ефективному

використанні виробничих ресурсів підприємства. Маркетинговий аналіз ринку та факторний аналіз показників виробничої програми сприяють створенню оптимальної структури програми в умовах збереження ресурсів та ринкових обмежень.

Таблиця 1.2

Процес формування виробничої програми підприємства

Етап	Опис
1. Розроблення стратегічного плану та прогнозування потреби в продукції	На цьому етапі визначають стратегічні цілі підприємства і проводять прогноз потреби на ринку наступних періодів.
2. Вивчення попиту на ринку	Аналізується поточний попит на продукцію, виявляються тенденції та прогнозується зміна попиту в майбутньому.
3. Комплексний аналіз державних контрактів і замовлень	Оцінюється можливість отримання державних замовлень на продукцію підприємства, враховуючи різні аспекти такі як ціна, обсяг та терміни виконання.
4. Дослідження портфеля замовлень на продукцію інших споживачів	Аналізується поточний портфель замовлень підприємства від інших споживачів, враховуючи обсяг, терміни та умови поставки.
5. Визначення виробничої потужності	Враховуючи стратегічний план і поточні замовлення, визначається необхідна виробнича потужність для виробництва продукції.
6. Формування плану виробництва	На основі усіх вищезазначених аналізів складається план виробництва продукції на певний період.
7. Коригування виробничої програми	З метою оптимізації та адаптації до змін у внутрішніх і зовнішніх умовах підприємство регулярно коригує свою виробничу програму.

Джерело: систематизовано автором на основі [9]

Пропонований набір етапів для розробки виробничої програми відрізняється від існуючих пропозицій завдяки системному підходу та урахуванню критеріїв оптимальності, що сприяє повному виконанню плану продажів з мінімізацією використання ресурсів. Розробка виробничої програми має базуватися на реальному попиті на конкретну продукцію [16].

На рівні промислового підприємства, конкретизація потреби в продукції відбувається за допомогою вимог споживачів і господарських договорів, які включають детальну номенклатуру виробів. Планування виробництва на підприємствах полягає в створенні та реалізації ключових показників виробничих обсягів. Вони визначають асортимент, номенклатуру та кількісні характеристики

продукції, враховуючи потреби ринку, на основі яких формують план продажу продукції.

При формуванні виробничої програми, окрім врахування попиту на товари, слід брати до уваги загальні виробничі ресурси підприємства: вид та кількість обладнання, доступність виробничих приміщень, чисельність персоналу, наявність виробничих ресурсів та інші важливі елементи, а також можливість їх модифікації.

Для формування виробничої програми важливо використовувати такі ресурси: перспективний план виробництва товарів і послуг, прогнозований попит на товари підприємства, який визначається на основі аналізу трендів ринку, таких як попит, пропозиція, ціни, кількість конкурентів тощо, державне замовлення або контракт на товари підприємства, висновки з аналізу поточного попиту на продукцію, контракти на виробництво та поставку товарів, підписані в результаті вільних продажів на оптових ярмарках, заходи щодо спеціалізації та кооперації виробництва, заходи, спрямовані на розширення виробничих потужностей підприємства, інформація про залишки непроданих товарів у попередньому періоді [20].

Номенклатура продукції – це укрупнений перелік найменувань виробів, послуг, завдання з випуску яких передбачається планом виробництва продукції. Або це перелік назв окремих видів продукції, що випускається. За принципом формування виробничої програми можна виокремити три групи номенклатурних позицій: номенклатура продукції, установлена в державному контракті та замовленні, номенклатура продукції, яка визначається на основі ринкового попиту, замовлень споживачів, торгових і посередницьких організацій, номенклатура виробів і послуг, які використовуються підприємством на внутрішні виробничі потреби й визначаються планом виробництва продукції та послуг, які будуть реалізовані в плановому періоді.

Цей підхід сприяє забезпеченню ефективного використання ресурсів, оптимізації виробничих процесів та досягненню фінансової стійкості підприємства. Дослідження потреб ринку та аналіз конкурентоспроможності

дозволяють створювати конкурентоздатні продукти, що відповідають вимогам споживачів [51].

Важливо також звернути увагу на співвідношення між вартісними та натуральними показниками виробничої програми, що дозволяє оптимізувати виробничі процеси та забезпечити стабільну прибутковість підприємства.

Номенклатура поділяється на [44]:

- централізовану, що передбачає вибір ключових видів продукції, визначення вектора та швидкості розвитку національної економіки. Такі товари включаються до державного замовлення та передаються до підприємств від вищих організацій;

- децентралізовану, коли саме підприємство або об'єднання визначають свою продукцію на основі аналізу попиту та безпосереднього замовлення виробниками і споживачами через договори поставки. За допомогою прямих зв'язків підприємства відповідають за узгодження асортименту та якості продукції без участі посередників, що забезпечує високу ефективність виробництва.

Асортимент продукції – це деталізований перелік товарів, який формується залежно від призначення, моделі, якості та інших характеристик продукту. Це також може бути варіація продуктів в межах певної номенклатури, визначена за технічними та економічними характеристиками (розміром, продуктивністю, потужністю, якістю, зовнішнім виглядом і т.д.) [42].

Сутність планування номенклатури та асортименту продукції у ринкових умовах господарювання полягає у визначенні розмірів виробництва таких товарів, що споживачі можуть купити і які їм потрібні в необхідній якості, кількості та вчасно. Виробнича програма з номенклатури та обсягу випуску має забезпечувати повне завантаження всіх робочих місць (обладнання) і персоналу (операторів).

1.3. Система показників виробничої програми

Формування виробничої програми базується на результатах перспективного (прогноз майбутніх ринкових показників) і ретроспективного (дослідження минулих ринкових тенденцій) аналізу ринкового середовища підприємства, оцінці перспективних можливостей та ретроспективному аналізу рівня і ефективності використання виробничого потенціалу. Зовнішнє середовище, як носій суспільних потреб та джерело поповнення виробничого потенціалу підприємства виробничими ресурсами, впливає на попит на різні види продукції.

Виробництво, як елемент економічного кругообігу, є способом практичної реалізації виробничої програми і опосередковує процес трансформації суспільних потреб у суспільно необхідний продукт (товар). Умовно, виготовлений товар задовольняє суспільні потреби і є джерелом прибутку для підприємства. Отриманий прибуток від реалізації виготовленого товару виражає корисність економічного блага для суспільства та задовольняє корпоративні інтереси підприємства. В ринкових умовах головна мета підприємства - максимізація прибутку - досягається через задоволення потреб споживачів, що вимагає балансування суспільних і корпоративних інтересів.

Поняття виробничої програми є важливим у економічній науці, і орієнтація на ринкові фактори є необхідною передумовою її розробки. Історичний перехід від "ринку виробника" до "ринку споживача" та зміни в стратегічних пріоритетах і філософії підприємництва підкреслюють важливість стратегічної орієнтації на виготовлення продукції, яка має попит на ринку [34].

Така стратегія є запорукою стабільного росту та розвитку підприємства в сучасних умовах. Виробнича програма підприємства - це система планових завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості у встановлені строки згідно угодам постачання. (Номенклатура - перелік назв окремих видів продукції, асортимент - різновиди виробів в межах даної номенклатури) [44].

Система показників виробничої програми є ключовим інструментом для планування та аналізу діяльності підприємства, що забезпечує ефективне управління виробничими процесами. Вона включає в себе різноманітні

показники, які дозволяють оцінити поточний стан виробництва, визначити його потенційні можливості, а також планувати майбутні обсяги випуску продукції та витрати.

У формуванні виробничої програми підприємства використовуються система натуральних, вартісних і трудових показників обсягу виробництва. Натуральні вимірники, такі як фізичні, подвійно-натуральні та умовно-натуральні одиниці, використовуються для вивчення попиту споживачів, визначення потреб у сировині та матеріалах, розрахунку виробничої потужності та формування виробничих завдань основних і допоміжних підрозділів.

Використання натуральних вимірників в процесі планування виробництва дозволяє порівняти плановий обсяг виробництва з попитом, визначити частку на ринку, розрахувати норми витрат матеріальних і трудових ресурсів, нормативи робочого часу та ефективність використання ресурсів. На підприємствах з широким асортиментом виробництва аналіз виробничої програми в натуральному вимірі здійснюється краще на спеціалізованих підприємствах, що виготовляють однорідну продукцію [47].

Щоб уникнути недоліків, притаманних натуральним вимірникам, і з урахуванням необхідності грошової оцінки виробничої програми, підприємства використовують показники валової, товарної та реалізованої продукції. Ці показники є більш універсальними і дозволяють визначити загальний обсяг виробництва на підприємствах з широким асортиментом, а також розрахувати макроекономічні та узагальнюючі економічні показники. При цьому важливо враховувати часові аспекти та виконувати дисконтування.

Один з найважливіших показників виробничої програми – це обсяг виробництва продукції. Цей показник визначає кількість продукції, яку підприємство планує виготовити за певний період часу, і є основою для розрахунку інших показників. Обсяг виробництва може вимірюватися як у натуральних одиницях (кількість виробів), так і у вартісному вираженні (вартість виготовленої продукції) [44].

Іншим важливим показником є структура асортименту продукції. Вона визначає співвідношення різних видів продукції в загальному обсязі виробництва і дозволяє оцінити, наскільки різноманітним є асортимент підприємства. Це важливо для забезпечення гнучкості виробництва і можливості швидкого реагування на зміни ринкового попиту.

Показник собівартості продукції є ключовим для оцінки ефективності виробничого процесу. Він визначає загальні витрати на виготовлення продукції, включаючи вартість сировини і матеріалів, заробітну плату працівників, амортизацію обладнання та інші витрати. Зниження собівартості продукції є одним з основних завдань для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виробнича програма також включає показники продуктивності праці, які відображають ефективність використання трудових ресурсів. Це можуть бути такі показники, як виробіток на одного працівника, коефіцієнт використання робочого часу та інші. Підвищення продуктивності праці дозволяє зменшити витрати на оплату праці та збільшити обсяги виробництва без збільшення чисельності персоналу [36].

Одним з важливих аспектів є показники якості продукції. Вони відображають рівень відповідності виготовленої продукції встановленим стандартам і вимогам споживачів. Висока якість продукції сприяє підвищенню задоволеності клієнтів і зміцненню репутації підприємства на ринку.

Товарна продукція - характеризує обсяг готової продукції, напівфабрикатів, призначених для реалізації стороннім організаціям, а також робіт і послуг промислового характеру, що виконані для інших підприємств.

Обсяги товарної продукції визначаються за наступною формулою:

$$ТП = ГП + ПФ + Пп + Об, \quad (2.1)$$

де ГП - готова продукція, грн.;

ПФ - напівфабрикати, що реалізуються стороннім споживачам, грн.;

Пп - роботи промислового характеру, що виконуються для інших підприємств, грн.;

Об - вартість обробки продукції з давальницької сировини, грн.

Валова продукція - характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт та послуг, виконаних на підприємстві за певний період часу у незмінних (порівняних) цінах.

$$ВП = ТП - (НЗВП - НЗВК) - (ІП - Ік), \quad (2.2)$$

де НЗВп, НЗВк - вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок та на кінець періоду, грн.;

Іп, Ік - вартість інструменту для власних потреб, відповідно, на початок та на кінець періоду, грн.

Валовий оборот характеризує загальні обсяги продукції та робіт, що виготовлені на підприємстві всіма його підрозділами, незалежно від призначення - для власних цілей чи реалізації на сторону - за певний період.

$$ВО = ВП + ВЗО, \quad (2.3)$$

де ВЗО - внутрішньозаводський оборот, грн.

Внутрішньозаводський оборот - це та кількість продукції підприємства, що використовується всередині нього для подальшої переробки.

Реалізована продукція - це товарна продукція, яку фактично відвантажено та й оплачено споживачем за певний період.

$$РП = ТП + (Гп - Гк) + (Зп - Зк), \quad (2.4)$$

де Гп, Гк - залишки готової нереалізованої продукції на початок та кінець періоду, грн.;

Зп, Зк - залишки відвантаженої продукції, за яку термін сплати ще не настав, і продукції на відповідальному зберіганні у покупців на початок та кінець періоду, грн.

Чиста продукція - характеризує додаткову вартість, що створена на підприємстві за певний період.

$$ЧП = ТП - МВ - А, \quad (2.5)$$

де МВ - матеріальні витрати на виробництво продукції, грн.;

А - сума амортизаційних відрахувань за період, грн.

Умовно-чиста продукція:

$$\text{УЧП} = \text{ЧП} + \text{А} \text{ або } \text{УЧП} = \text{ТП} - \text{МВ} \quad (2.6)$$

Умовно-чиста продукція показує витрати праці персоналу підприємства і праці, вкладеної в основні засоби, і обчислюється як сума амортизаційних відрахувань та витрат на заробітну плату, або шляхом віднімання витрат на матеріально-сировинні ресурси від вартості товарної продукції [34]. Цей показник дозволяє врахувати вплив вартості матеріальних ресурсів на загальну вартість продукції і визначити частку заробітної плати та відрахувань, спрямованих на відновлення основних засобів.

Для розрахунку умовно-чистої продукції використовується товарна продукція, з якої віднімають суму амортизаційних відрахувань і матеріальних витрат, щоб визначити вартість уречевленої праці. Чисту продукцію можна розрахувати як суму основної і додаткової заробітної плати працівників, відрахувань на соціальні заходи та прибутку. Економічний зміст чистої продукції полягає в тому, що на рівні підприємства вона відображає створену вартість, що характеризує продуктивність праці та ефективність виробничого процесу, а на рівні економіки вона відображає вклад підприємства у загальну вартість виробництва країни [43].

Таким чином, система показників виробничої програми є комплексом взаємопов'язаних показників, які дозволяють всебічно оцінити виробничу діяльність підприємства, планувати і контролювати її ефективність. Використання цих показників сприяє оптимізації виробничих процесів, зниженню витрат, підвищенню якості продукції та задоволеності споживачів, що в кінцевому підсумку веде до зміцнення позицій підприємства на ринку.

Оптимізацію виробничої програми проводять з метою планування раціонального асортименту продукції, визначення доступного обсягу виробництва та економічних меж для збільшення виробництва. Довгостроковий план виробництва формується на основі генеральної мети, базової стратегії та перспективної концепції маркетингу. Базова стратегія може бути виробничою або товарною, відображаючи напрямок розвитку підприємства, зокрема зростання збуту продукції, за рахунок підвищення виробничого потенціалу [36].

Сучасний бізнес постійно розвивається та модернізується, впроваджуючи нові методи в діяльність. Тому виробнича програма підприємства повинна бути інноваційною для ефективного розвитку. Впровадження технологічних інновацій виробничу діяльність є ключовим аспектом успіху в глобальному ринковому середовищі, сприяючи підвищенню продуктивності, зменшенню витрат, покращенню якості продукції та отриманню конкурентної переваги.

Впровадження технологічних інновацій є важливим для зростання та конкурентоспроможності підприємств. Інновації можуть значно поліпшити функціонування підприємства, прискорити виробничі процеси, покращити якість продукції та забезпечити конкурентну перевагу. Однак вони також пов'язані з великими витратами, необхідністю перепідготовки персоналу та ризиком застаріння технологій [42].

Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає впровадження сучасних концепцій управління процесами формування виробничої програми підприємства, проте це не є загальнопоширеною практикою на всіх вітчизняних підприємствах. Важливу роль у підвищенні ефективності розробки виробничої програми відіграє об'єктивна оцінка ринкової ситуації, детальне дослідження нового продукту та аналіз реакції потенційних споживачів на нього. Саме тому ключовим завданням у процесі ефективного формування виробничої програми для промислового підприємства є прогнозування майбутньої ринкової ситуації та діагностика його внутрішнього виробничого потенціалу на плановий період.

1.4. Нормативно правове забезпечення формування виробничої програми підприємства

Господарський кодекс України є основним нормативно-правовим актом, який регламентує ведення господарської діяльності в країні. Він визначає засадничі принципи та правила функціонування суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, а також захищає їхні права та інтереси.

Кодекс складається з кількох ключових розділів:

- загальні положення містять визначення:

- ✓ базових термінів;
- ✓ принципів;
- ✓ правових основ господарювання.

Зокрема, наголошується, що метою ведення господарської діяльності є отримання прибутку;

- розділ про суб'єктів господарювання класифікує їх на підприємства, фізичних осіб-підприємців, господарські товариства тощо і визначає їхній правовий статус;

- розділ щодо майнової основи господарювання регулює питання:

- ✓ права власності;
- ✓ управління майном;
- ✓ правила здійснення операцій з майном;
- ✓ порядок формування статутного капіталу.

- розділ про господарські зобов'язання містять норми щодо укладання договорів, їх види, способи забезпечення виконання зобов'язань за договорами;

- розділ про відповідальність за порушення регламентує види відповідальності (штрафи, санкції) для суб'єктів господарювання у разі порушення ними законодавства;

- розділ про банкрутство регулює процедури відновлення платоспроможності боржника чи оголошення його банкрутом, вимоги до ліквідації підприємств;

Таким чином, Господарський кодекс є комплексним актом, що всебічно впорядковує господарські відносини в Україні.

Господарський кодекс України є всеосяжним правовим актом, який регулює різноманітні аспекти господарської діяльності в країні. Його положення спрямовані на забезпечення стабільності та правопорядку в сфері економіки, захист прав суб'єктів господарювання та забезпечення їх ефективного функціонування.

Статут підприємства є основним внутрішнім документом, який регулює діяльність підприємства. Він визначає:

- ✓ організаційно-правову форму підприємства;
- ✓ його структуру;
- ✓ порядок управління;
- ✓ права та обов'язки учасників;
- ✓ інші важливі аспекти функціонування.

Статут є обов'язковим для всіх юридичних осіб і має силу закону для даного підприємства.

Основні розділи статуту підприємства:

- загальні положення;
- основні відомості про підприємство;
- назва підприємства: повна та скорочена назва підприємства;
- юридична адреса: місцезнаходження підприємства;
- мета та предмет діяльності;
- основні види діяльності, які здійснює підприємство.

Наприклад, у статуті може бути зазначено, що підприємство створюється з метою виробництва та реалізації товарів широкого вжитку.

- організаційно-правова форма визначає:
 - ✓ форму власності підприємства (державне, комунальне, приватне);
 - ✓ організаційно-правову форму підприємства (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, приватне підприємство тощо).

Наприклад, підприємство може бути створене у формі товариства з обмеженою відповідальністю;

- структура управління - описуються:
 - ✓ органи управління підприємством;
 - ✓ повноваження;
 - ✓ порядок діяльності.

Це може включати:

- ✓ загальні збори учасників (засновників): вищий орган управління

підприємством.

✓ виконавчий орган: директор або правління, яке здійснює поточне керівництво діяльністю підприємства.

✓ наглядова рада: орган контролю за діяльністю виконавчого органу (за наявності).

Наприклад, у статуті може бути визначено, що загальні збори учасників скликаються не рідше одного разу на рік.

• розділ права та обов'язки учасників встановлює права та обов'язки учасників підприємства, зокрема:

✓ права: право на участь у управлінні підприємством, право на отримання частки прибутку (дивідендів), право на інформацію про діяльність підприємства.

✓ обов'язки: обов'язок дотримуватися положень статуту, вносити внески до статутного капіталу, не розголошувати конфіденційну інформацію.

Наприклад, учасники підприємства мають право отримувати звіти про фінансову діяльність підприємства;

• розділ порядок формування статутного капіталу визначає розмір статутного капіталу, порядок його формування, внески учасників та порядок зміни статутного капіталу. Наприклад, статутний капітал підприємства може складати 1 000 000 гривень, який формується шляхом грошових внесків учасників;

• розділ про розподіл прибутку і покриття збитків регламентує порядок розподілу прибутку серед учасників, створення резервних та інших фондів, а також порядок покриття збитків підприємства. Наприклад, чистий прибуток підприємства розподіляється між учасниками пропорційно їх часткам у статутному капіталі;

• розділ порядок внесення змін до статуту встановлюється процедура внесення змін і доповнень до статуту підприємства.

Наприклад, зміни до статуту можуть бути внесені рішенням загальних зборів учасників, прийнятим більшістю голосів;

• розділ порядок реорганізації та ліквідації підприємства регулює умови та порядок реорганізації (злиття, приєднання, поділ, перетворення) або ліквідації

підприємства.

Наприклад, рішення про ліквідацію підприємства приймається загальними зборами учасників і підлягає державній реєстрації.

Статут підприємства є важливим документом, що регламентує його внутрішню діяльність та взаємодію з зовнішніми контрагентами. Він встановлює правові рамки для функціонування підприємства, забезпечуючи його стабільність та ефективність. Дотримання положень статуту є необхідною умовою для забезпечення законності діяльності підприємства та захисту прав його учасників.

Висновок до розділу 1

Розділ 1 присвячений теоретичним основам виробничої програми та ресурсного забезпечення, є важливим для розуміння сутності, завдань та принципів формування виробничої програми підприємства. В умовах сучасної ринкової економіки та високої конкуренції підприємства повинні забезпечувати ефективне управління виробничими процесами для досягнення стійких фінансових результатів та конкурентоспроможності на ринку.

1. Виробнича програма підприємства є ключовим елементом стратегічного планування, що забезпечує деталізацію напрямів та цілей виробничої діяльності. Вона включає визначення конкретних завдань, шляхів їх досягнення та ресурсного забезпечення на певний період часу. Виробнича програма не лише визначає обсяг та асортимент продукції, але й впливає на структуру підприємства, його фінансово-господарську діяльність, включаючи всі ресурси, фінанси, інновації та маркетинг.

2. Існують дві основні форми виробничого підприємництва: традиційне та інноваційне. Традиційне підприємництво орієнтоване на виробництво традиційних товарів для постачання на ринок зі стабільним асортиментом, тоді як інноваційне передбачає використання новітніх технологій та виробництво нових або вдосконалених товарів. Основні та допоміжні види підприємницької

діяльності доповнюють виробництво, забезпечуючи його інноваційну, науково-технічну та консультаційну підтримку.

3. Виробнича програма є основою для подальшого планування фінансово-господарської діяльності підприємства. Вона визначає оптимальний обсяг та структуру виробництва, враховуючи потенціал підприємства, ринковий попит та конкурентну ситуацію. Оптимізація виробничої програми спрямована на досягнення максимального результату при найкращому використанні ресурсів. Виробнича програма впливає на всі аспекти діяльності підприємства, забезпечуючи його стійкість та ефективність у ринкових умовах.

4. Розробка виробничої програми базується на аналізі ринку, виробничих можливостей підприємства та інших факторів. Визначення етапів створення виробничої програми включає розроблення стратегічного плану, вивчення попиту, аналіз державних контрактів, дослідження замовлень, визначення виробничої потужності та формування плану виробництва. Регулярне коригування виробничої програми дозволяє підприємству швидко адаптуватися до змін ринкових умов та внутрішніх факторів.

5. Система показників виробничої програми включає як натуральні, так і вартісні показники, які дозволяють оцінити ефективність виробничої діяльності підприємства. Натуральні показники, такі як фізичні та умовно-натуральні одиниці, використовуються для визначення обсягу виробництва та планування ресурсів. Вартісні показники включають товарну, валову та реалізовану продукцію, а також собівартість продукції та продуктивність праці. Ці показники допомагають підприємству оптимізувати виробничі процеси, знизити витрати та підвищити якість продукції.

6. Формування виробничої програми підприємства регламентується нормативно-правовими актами, зокрема, Господарським кодексом України, який визначає основні правила та принципи ведення господарської діяльності. Статут підприємства, як основний внутрішній документ, регулює його діяльність, структуру, права та обов'язки учасників, порядок управління, формування статутного капіталу, розподіл прибутку та покриття збитків. Дотримання

нормативно-правових вимог є необхідною умовою для забезпечення законності та стабільності діяльності підприємства.

Висновок щодо розділу 1 підкреслює важливість виробничої програми для досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства. В умовах ринкової економіки ефективне управління виробничими процесами є запорукою успішного функціонування підприємства. Виробнича програма, що враховує ринкові умови, ресурсні можливості та інноваційний потенціал, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та стійкості підприємства. Розробка та впровадження виробничої програми повинні базуватися на комплексному аналізі та врахуванні як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, забезпечуючи підприємству можливість швидко реагувати на зміни ринку та досягати високих фінансових результатів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»

2.1. Характеристика діяльності підприємства

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є одним із найстаріших в Україні. 1920 року в Житомирі був відкритий м'ясопереробний цех. Протягом декількох років його постійно розширювали, модернізували виробництво, запроваджували нові технології. В 1935 році цех перейменували в Житомирський м'ясокомбінат.

В 1975 році Державною комісією СРСР була прийнята в експлуатацію 1-а черга м'ясокомбінату на новій території. Із запуском всіх виробничих потужностей Житомирський м'ясокомбінат став одним із п'яти найбільших виробників м'ясної галузі Радянського Союзу [38].

В 2003 році Житомирський м'ясокомбінат увійшов до складу ГК «Альянс», що дало новий потужний імпульс подальшому розвитку виробництва.

У 2005 році на м'ясокомбінаті був проведений перший етап модернізації (рис. 2.1).

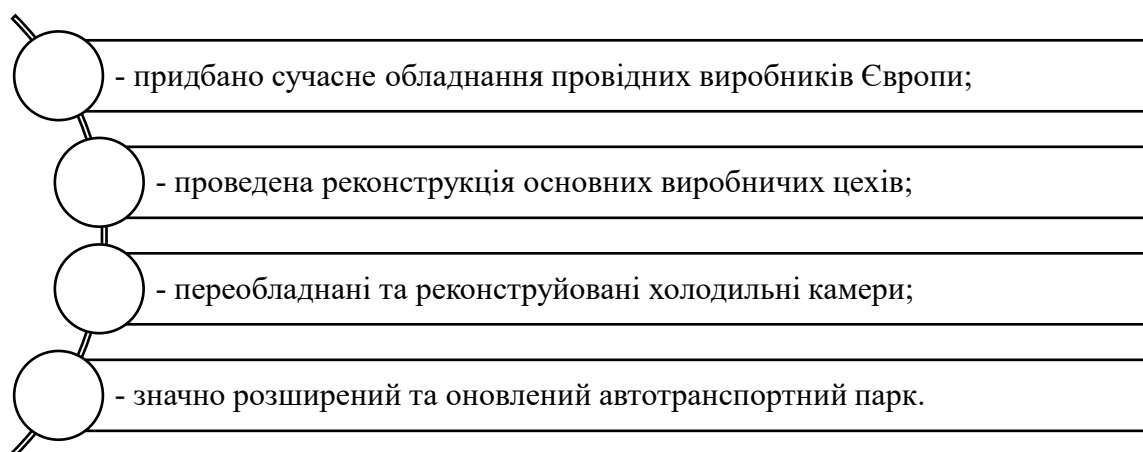


Рис. 2.1. Напрями модернізації ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Джерело: [38]

Загальний обсяг інвестицій сягнув десятки мільйонів гривень, що призвело до збільшення обсягу виробництва ковбасних виробів більше ніж в 3,5 рази.

Загальна площа, що її займає м'ясокомбінат, складає більше 17 га. На м'ясокомбінаті відбувається повний цикл виробництва ковбасних та м'ясних виробів: від забою до поставки готової продукції в роздріб.

На підприємстві відбувається реконструкція виробничих приміщень і заміна/модернізація обладнання. З 2003 року обсяг виробництва збільшився в 10 разів.

На підприємстві встановлене сучасне обладнання фірм «Autotherm», «Laska», «Handtman», «Polyclip», «Maja», «Copland», «Webomatic».

Все вище перераховане дозволило Житомирському м'ясокомбінату затвердитися як одному з лідерів вітчизняної м'ясопереробної галузі.

Житомирський м'ясокомбінат - сучасне високотехнологічне підприємство, яке займає лідируючі позиції серед підприємств м'ясопереробної промисловості України.

Використання новітнього обладнання від світових лідерів, впровадження передових технологій виробництва та постійний контроль якості сировини в сучасній лабораторії, все це забезпечує найвищу якість нашої продукції. Незважаючи на це, ми кожного дня прагнемо стати краще та знаходимося на стадії розвитку і зростання: оновлюємо та розширюємо виробничі потужності, розвиваємо служби продаж, логістики та маркетингу.

Сьогодні Житомирський м'ясокомбінат - це також власна мережа м'ясних магазинів «Житомирська м'ясна гільдія».

Магазини «Житомирська м'ясна гільдія» пропонують м'ясо за ціною виробника і лише українського походження, яке завжди свіже, завдяки щоденним доставкам продукції безпосередньо з м'ясокомбінату, а кваліфікований персонал фірмових магазинів «Житомирська м'ясна гільдія» завжди допоможе зробити правильний вибір [38].

Щодо асортименту, то на даний момент він налічує 4 асортиментні групи, а саме: сосиски, варені ковбаси, сирокочені ковбаси, напівкопчені ковбаси.

Структура підприємства цехова, до складу якої входить МЖЦ, МПЦ, холодильник, котельня, компресорний цех. Також підприємство має допоміжне господарство "Високе", яке виробляє тваринницьку та рослинницьку продукцію,

Виробничі потужності завантажені в середньому на 30-50%. Чисельність працівників адміністративного сектору - 89 чол., виробничого сектору - 1361 чол.

Постачальниками сировини та матеріалів в основному є КСП Житомирської області, а також ВАТ "Житомирголовпостач", УПТК Житомирської та Київської областей, "Укрхарчопром" (м. Київ), ГМЗ м'ясомолторгу, "Хлібопродукти", спиртоб'єднання, "Житомироблтара", "Київгофтар".

До конкурентів «Житомирського» можна віднести всі заводи та пекарні, що виготовляють та реалізують ковбасну продукцію в Україні. Серед яких найбільш відомими є: м'ясна фабрика «Фаворит», «Глобинський м'ясокомбінат», М'ясокомбінат «Ятрань», «Ювілейний», «Кременчугм'ясо» [38].

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є одним з кращих підприємств не тільки в Житомирській області, але і входить в 5-ку кращих в Україні з обсягів виробництва та продажів, про це свідчать нагороди та дипломи, отримані компанією протягом усього періоду діяльності.

Також комбінат отримав сертифікат на виробництво продукції халяль, тобто м'ясні продукти, що дозволені в мусульманських країнах – це ті, які не містять свинину. Завод приділяє значну увагу якості та безпеці своєї продукції, у 2014 році це було відмічено міжнародною організацією стандартизації ISO і відповідно отримано сертифікат ISO 22000:2005 та HACCP.

Розглянемо фактори конкурентоспроможності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Фактори конкурентоспроможності включають насамперед якість, рекламу, великий асортимент продукції, що постійно оновлюється, використання нових технологій у виробництві, оновлення дизайну упаковки.

SWOT-аналіз – це інтегрований метод стратегічного аналізу компанії, оскільки він поєднує в собі дослідження факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Внутрішні аспекти організаційного розвитку розглядаються у взаємозв'язку із зовнішніми аспектами динаміки навколишнього середовища.

Аналітична мета, переслідувана SWOT-аналізом, полягає у виявленні внутрішніх сильних сторін, які дозволяють компанії, з одного боку, скористатися можливостями, що існують у зовнішньому середовищі, і, з іншого боку, уникнути зовнішніх загроз, в той же час, беручи до уваги наявні слабкі сторони.

Таким чином, SWOT-аналіз – це оцінка реального стратегічного становища компанії, що показує, наскільки поточна стратегія компанії відповідає її внутрішнім ресурсам та ринковим можливостям.

Сильні сторони фірми перетворюють деякі можливості на більш привабливі, збільшуючи ймовірність їх реалізації. Здійснюючи певні стратегічні кроки та працюючи над слабкими сторонами, компанія може перетворити загрози на сприятливі можливості [5].

На основі проведеного дослідження було складено матрицю SWOT-аналізу: сильні та слабкі сторони аналізованого підприємства, можливості та загрози.

Виходячи з даних SWOT-аналізу, можна зробити такі висновки:

На основі сильних і слабких сторін, можливостей та загроз були розроблені 4 стратегії: «Слабкі сторони+Можливості», «Слабкі сторони+Загрози», «Сильні сторони+Можливості», «Сильні сторони+Загрози».

Сильні сторони переважають слабкі. Слабкі сторони ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є значними. Можливостей та загроз приблизно однакова кількість по 5.

Найбільш слабкими сторонами для ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», порівняно з конкурентами, є нечаста поява нової продукції, одноманітна упаковка. При цьому конкурентними перевагами компанії є широкий асортимент, зручне розташування м'ясокомбінату, сучасні форми управління виробництвом.

В результаті аналізу переваг компанії та її конкурентних позицій на ринку були розроблені пропозиції щодо розвитку підприємства:

- збільшити кількість спеціалізованих магазинів;
- створювати нову продукцію та вдосконалювати наявну;

- змінити емблему, зробити яскравішою і відомою;
- виготовляти якісну продукцію, без добавок;
- далі запроваджувати сучасні технології.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз компанії ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

	Можливості: Модернізація виробництва Створення нових видів продукції Збільшення обсягів продукції, що випускається Розширення асортименту у всіх цінових категоріях Освоєння нових ринків збуту	Загрози: Масове вимирання чи зараження тварин Витиснення конкурентами з ринку Погіршення репутації внаслідок випуску недоброякісної продукції Зниження попиту на цю продукцію
Слабкі сторони: Однотипна та неяскрава упаковка Нечаста поява нової продукції Відсутність унікальних продуктів	Стратегія «Слабкі сторони+Можливості» Розробка нових видів продукції з оновленою упаковкою Розширення асортименту продукції	Стратегія «Слабкі сторони+Загрози» Створення унікальної продукції, що не має аналогів у конкурентів Створення нового дизайну, який привертатиме увагу
Сильні сторони: Широкий асортимент Доступні ціни Висока якість продукції Відома торгова марка Займає лідируючі позиції на ринку (частка ринку 40%) Наявність фірмових магазинів Зручне розташування МК Сучасні форми управління виробництвом Є вакуумні упаковки Спеціальний транспорт для доставок продукції в область	Стратегія «Сильні сторони+Можливості» Співпраця з новими великими торговими мережами Збільшення географії продажів та вихід на нові ринки збуту за рахунок зручного розташування МК та спеціального транспорту для доставок продукції Розширення кола покупців за рахунок гарної якості продукції за відносно невисокими цінами Збільшення кількості найменувань продукції за рахунок розробки нової продукції	Стратегія «Сильні сторони+Загрози» Можливість витиснення конкурентами з ринку можна мінімізувати використанням сучасних форм управління виробництвом та розробкою та виведенням на ринок нових продуктів Погіршення репутації усувається високою якістю продукції, постійним контролем та сучасними формами управління виробництвом

Джерело: складено автором

Застосуємо цю теорію для аналізу продукції ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

1) Спочатку розглянемо першу Р – товар.

Продукція підприємства представлена ковбасними виробами і м'ясними делікатесами високої якості в 3-ох торгових марках - «М'ясна Гільдія», «Gremio de la Carne», «Ранчо». Переваги та особливості кожного з них розглядали, аналізуючи всі особливості переробки м'ясної продукції.

Основним брендом ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» залишається «М'ясна Гільдія», оскільки з неї і починався весь цикл виробництва. Торгова марка представляє всі види ковбасної продукції - сосиски, сардельки, варені ковбаси, напівкопчені та сирокоччені ковбаси, а також м'ясні делікатеси.

Технологи прискіпливо ставляться до дотримання всіх норм та пропорцій при виготовленні продукції. Сосиски «Троє поросят» випущені у фіксованій вазі для зручності покупців. Варені ковбаси випускають у фіксованій вазі по 350 г, аби в холодильниках споживачів продукція не залежувалась. До того ж тут діє принцип «фіксована вага - фіксована ціна».

ТМ «Ранчо» - поєднання ціни та якості. Основними правилами для продукції цієї торгової марки є популярні види продуктів в яких поєднано прості рецептури, котрі говорять про склад продукту, та сімейний формат упаковки.

ТМ "Gremio de la Carne" відноситься до продукції сегменту преміум, тобто найвищої якості. Цей фактор включався при розробці дизайну, також тут застосували ексклюзивну голограму, де вказано склад виробу. Особливістю продукції є 100% склад відбірного м'яса певного виду.

Для виготовлення копчених ковбасних виробів на заводі впроваджено коптіння в спеціальних камерах. В якості спалювального матеріалу спеціалісти використовують букову тріску, не застосовуючи жодних хімічних препаратів.

2) Друга Р – стратегії ціноутворення.

Ціна на продукцію варіюється від 150 до 300 грн. Підприємство застосовує політику стабільних цін. Ця стратегія передбачає продаж товарів за незмінними цінами протягом тривалого часу та характерна для продажу однорідних товарів, з якими на ринку виступає велика кількість підприємств-конкурентів. Крім того, компанія намагається зробити продукцію найбільш доступною для споживачів.

3) Третя Р – просування.

Реклама продукції розміщується в основному на телебаченні, в Інтернеті та в соціальних мережах. Однак із найбільшою ефективністю для просування товару використовується Інтернет та телебачення. Реклама знаходиться на різних сайтах та телевізійних каналах та розповідає потенційним покупцям про новинки даної продукції. Вона досить яскрава і красива, щоб привертати увагу потенційних покупців і пробуджувати в них потребу в товарі, але при цьому вона не дратує.

Стимулювання збуту здійснюється з допомогою надання різних знижок, проведення акцій. На сайті компанії також йдеться про те, що підприємство прагне створювати продукти неймовірної якості, задовольняти найвибагливіші вимоги покупців, найсуворіше дотримується санітарно-гігієнічних норм на виробництві та піклується про своїх споживачів.

4) Четверта Р – поширення.

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» як великий виробник м'ясної продукції використовує інтенсивний метод розподілу замовлень, продаючи товар у максимальній кількості торгових точок (через широку мережу роздрібних продавців).

Основними учасниками каналів збуту виступають торгові посередники, здійснюють перепродаж товарів для задоволення потреб ринку. Як підприємства – посередники, які приймають право власності на товар, виступають великі торгові центри, супермаркети та великі магазини, або інші торгові точки з великим оборотом продукції та великими обсягами продажу.

2.2. Аналіз виробничої програми підприємства

У зв'язку з переходом економіки України до ринкових відносин, дедалі більшої ваги набуває правильний та своєчасний аудит та аналіз фінансового стану підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності. Враховуючи значний розширення прав підприємств у цій галузі, необхідність оцінки використання їхнього майна та капіталу, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості стає ще більшою.

Цілком зрозуміло, що причиною необхідності аналізу фінансового стану є збитковість та неплатоспроможність значної кількості підприємств, а також незадовільна структура їх капіталу. Проте, на жаль, реальне відображення фінансового стану підприємства ускладнюється недосконалими методичними підходами до його оцінки. Це стає особливо актуальним для підприємств України, незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності. Таким чином, вирішення цих проблем є надзвичайно важливим завданням для підприємств та економіки в цілому.

Аналіз фінансового стану підприємства є важливим інструментом для усунення невизначеності, яка виникає в процесі прийняття управлінських рішень щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів. Цей аналіз допомагає забезпечити раціональне співвідношення власних і залучених коштів, обґрунтувати доцільність фінансування та підвищити рівень ефективності управління активами підприємства. Крім того, він дає змогу визначити здатність підприємства до сталого функціонування у майбутньому періоді. Отже, розробка нових методичних підходів та удосконалення існуючих є важливим завданням для ефективного аналізу фінансового стану підприємства.

Підприємства, які діють на ринку, несуть повну відповідальність за виконання своїх зобов'язань перед фінансово-кредитними установами, постачальниками, працівниками та за результати своєї діяльності. Фінансовий стан підприємства характеризує його здатність вчасно погасити свої боргові зобов'язання. Це також означає рівень забезпеченості підприємства відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для успішної господарської діяльності та своєчасних платежів за зобов'язаннями.

Фінансовий стан є однією з ключових характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства. Кожне підприємство прагне досягти стабільного фінансового стану, створивши достатній обсяг фінансових ресурсів. Це гарантує своєчасність розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими фінансовими установами, а також сприяє подальшому економічному та соціальному розвитку підприємства.

В сучасних умовах світових економічних криз, зокрема через пандемію, забезпечення безперебійного та успішного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі є критично важливим завданням управління. Серед ключових завдань управління є загальний та систематичний аналіз фінансового стану підприємств. Фінансовий стан є важливим показником економічної діяльності підприємства, оскільки його стабільність є запорукою загального добробуту організації.

Стабільний фінансовий стан підприємства відображає і забезпечує достатність матеріальних та трудових ресурсів, збалансовує темпи обсягів виробництва та стримує зростання витрат. Аналіз фінансового стану конкретного підприємства повинен передбачати розгляд його сутності з різних наукових точок зору.

За період з 2021 по 2023 роки ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» показав значне зростання ключових економічних показників (табл. 2.2). Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 257152 тис. грн, або на 115,08%, досягнувши 1961898 тис. грн. Валовий прибуток підприємства також зріс на 193686 тис. грн, або на 138,43%, досягнувши 697638 тис. грн. Чистий прибуток підприємства виріс на 39004 тис. грн, або на 228,79%, досягнувши 69289 тис. грн.

Середньорічна вартість активів підприємства збільшилася на 391251,5 тис. грн, або на 150,21%, досягнувши 1170479 тис. грн. Середньорічна вартість необоротних активів також зросла на 225931,5 тис. грн, або на 155,37%, досягнувши 633971 тис. грн. Середньорічна вартість оборотних активів зменшилася на 158600 тис. грн, або на 77,18%, досягнувши 536508 тис. грн.

Середньооблікова чисельність працівників підприємства скоротилася на 171 особу, або на 9,52%, досягнувши 1625 осіб. Фондовіддача зменшилася на 0,51 або на 76,71%, досягнувши 1,68. Фондомісткість зросла на 0,035 або на 147,30%, досягнувши 0,109. Фондоозброєність збільшилася на 148,81 тис. грн/ос. або на 152,98%, досягнувши 429,69 тис. грн/ос. Продуктивність праці підприємства зросла на 25,76 тис. грн/ос. або на 252,70%, досягнувши 42,63 тис. грн/ос.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів збільшився на 1,21 або на 149,39%, досягнувши 3,66.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»
за 2021-2023 рр.

№	Показник	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
		2021	2022	2023	+/-	%
1	Чистий дохід, тис. грн.	1704746	1555229	1961898	257152	115,08
2	Валовий прибуток, тис. грн.	503952	558518	697638	193686	138,43
3	Чистий прибуток, тис. грн.	30285	41629	69289	39004	228,79
4	Середньорічна вартість активів, тис. грн.	779227,5	779227,5	1170479	391251,5	150,21
5	Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	408039,5	408039,5	633971	225931,5	155,37
6	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	695107,5	695107,5	536508	-158600	77,18
7	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	1796	1737	1625	-171	90,48
8	Фондовіддача	2,19	1,99	1,68	-0,51	76,71
9	Фондомісткість	0,074	0,102	0,109	0,035	147,30
10	Фондоозброєність, тис. грн /ос.	280,88	321,83	429,69	148,81	152,98
11	Продуктивність праці, тис. грн. /ос.	16,87	23,98	42,63	25,76	252,70
12	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,45	2,24	3,66	1,21	149,39

Джерело: розраховано автором на основі Додатків Д-Ж

З аналізу майна та джерел його формування за балансом ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» (Додаток 3) можна зробити висновок, за 2021-2023 рр. активи ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» зросли на 55%, досягнувши 1 286 329 тис. грн. Збільшення активів відбулося за рахунок зростання як необоротних, так і оборотних активів.

Необоротні активи зросли з 168 240 тис. грн. у 2021 році до 620 103 тис. грн. у 2023 році. Це зумовлено збільшенням вартості основних засобів та нематеріальних активів, а також внаслідок зменшення обсягу незавершених капітальних інвестицій.

Оборотні активи зросли з 335 586 тис. грн. у 2021 році до 666 226 тис. грн. у 2023 році. Це обумовлено збільшенням дебіторської заборгованості, грошових та їх еквівалентів, запасів та інших оборотних активів.

Пасиви компанії зросли на 55%, досягнувши 1 286 329 тис. грн у 2023 році. Це збільшення зумовлене зростанням як власного капіталу, так і довгострокових та короткострокових зобов'язань. Власний капітал збільшився з 17 528 тис. грн. у 2021 році до 483 615 тис. грн. у 2023 році, що є результатом зростання нерозподіленого прибутку.

Довгострокові зобов'язання та забезпечення зменшилися з 247 329 тис. грн. у 2021 році до 172 356 тис. грн. у 2023 році, що є наслідком зменшення довгострокових кредитів банків. Короткострокові зобов'язання та забезпечення зросли з 238 969 тис. грн. у 2021 році до 630 358 тис. грн. у 2023 році, що є результатом зростання поточних кредиторських заборгованостей та інших поточних зобов'язань. Загальна ситуація підприємства є позитивною, оскільки відбулося зростання як активів, так і пасивів, що свідчить про позитивні тенденції в його діяльності.

Механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 рр. розглянуто в таблиці 2.3.

З таблиці 2.3 можна зробити висновок, що за період з 2021 по 2023 рік чистий дохід від реалізації продукції зріс на 15,08%, що свідчить про позитивний розвиток компанії та збільшення обсягів продажу. За цей же період собівартість реалізованої продукції зросла на 5,29%, що може бути результатом збільшення витрат на виробництво чи зміни в ціновій політиці.

Валовий прибуток підвищився на 38,43%, що свідчить про позитивну динаміку у виробництві та реалізації продукції. Адміністративні витрати зросли на 75,46%, що може бути пов'язано зі зростанням обсягів діяльності та розширенням штату. Фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 81,23%, що свідчить про ефективне управління операційною діяльністю. Фінансовий результат до оподаткування збільшився на 135,79%, що може бути

результатом оптимізації податкового навантаження та збільшенням прибутковості.

Таблиця 2.3

Механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+,-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1704746	1555229	1961898	257152	115,08
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1200794	996711	1264260	63466	105,29
Валовий: прибуток (збиток)	503952	558518	697638	193686	138,43
Інші операційні доходи	18189	12313	10433	-7756	57,36
Адміністративні витрати	43288	48211	75951	32663	175,46
Витрати на збут	371270	367657	434531	63261	117,04
Інші операційні витрати	10765	15965	22125	11360	205,53
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	96818	138998	175464	78646	181,23
Фінансові витрати	58763	81299	86451	27688	147,12
Інші витрати	3708	4149	10867	7159	293,07
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	37359	57229	88088	50729	235,79
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	30285	41629	69289	39004	228,79

Джерело: розраховано автором на основі Додатків Д-Ж

Чистий фінансовий результат зріс на 128,79%, що свідчить про загальне покращення фінансового стану компанії та її успішність на ринку. Таким чином, можна зробити висновок, що ТОВ "Житомирський м'ясокомбінат" демонструє стабільний розвиток та має потенціал для подальшого зростання в умовах конкурентного ринкового середовища.

Динаміка показників оцінки фінансового стану ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 рр. представлена в табл. 2.4.

З табл. 2.4 можна зробити висновок, що У 2021 році коефіцієнт загальної ліквідності складав 2,73, залишаючись на тому ж рівні в 2022 році. Проте в 2023

році цей показник знизився до 2,11, що на 0,62 менше порівняно з 2021 роком. Це свідчить про зменшення здатності компанії покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс з 0,47 у 2021 році до 0,57 у 2022 році та досяг 0,79 у 2023 році. Це показує значне зростання на 0,32, що вказує на покращення здатності компанії негайно погашати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.

Таблиця 2.4

Динаміка показників оцінки фінансового стану ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023 р до 2021 р.
	2021	2022	2023	+,-
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	2,73	2,73	2,11	-0,62
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,47	0,57	0,79	0,32
3.Чистий оборотний капітал	440357,5	440357,5	281758	-158599,5
4. Коефіцієнт автономії	0,28	0,32	0,43	0,15
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	0,38	0,53	0,59	0,21
6. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	1,1	1,26	1,69	0,59
7. Коефіцієнт оборотності активів	0,33	0,25	0,22	-0,11
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,1	0,13	0,16	0,06
9. Рентабельність господарської діяльності, %	1,78	2,68	3,53	1,75
10. Рентабельність власного капіталу, %	10,88	13,01	16,1	5,22
11. Рентабельність продукції, %	2,52	4,18	5,48	2,96

Джерело: розраховано автором на основі Додатків Д-Ж

Чистий оборотний капітал зменшився з 440357,5 тис. грн. у 2021 році до 281758 тис. грн. у 2023 році, що означає зниження на 158599,5 тис. грн. Це свідчить про зниження обсягу коштів, доступних для покриття поточних зобов'язань та фінансування поточних операцій.

Коефіцієнт автономії зріс з 0,28 у 2021 році до 0,32 у 2022 році та досяг 0,43 у 2023 році, що показує зростання на 0,15. Це вказує на покращення фінансової незалежності компанії від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової стабільності збільшився з 0,38 у 2021 році до 0,53 у 2022 році та досяг 0,59 у 2023 році, що свідчить про зростання на 0,21. Це означає, що компанія стала більш стійкою до фінансових ризиків. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами збільшився з 1,1 у 2021 році до 1,26 у 2022 році та досяг 1,69 у 2023 році, що свідчить про зростання на 0,59. Це вказує на підвищення здатності компанії фінансувати свої активи за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів знизився з 0,33 у 2021 році до 0,25 у 2022 році і до 0,22 у 2023 році, що означає зниження на 0,11. Це показує, що компанія стала менш ефективною у використанні своїх активів для генерації доходів. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зріс з 0,1 у 2021 році до 0,13 у 2022 році та досяг 0,16 у 2023 році, що означає зростання на 0,06. Це вказує на покращення ефективності використання власного капіталу для генерації доходів.

Рентабельність господарської діяльності зросла з 1,78% у 2021 році до 2,68% у 2022 році та досягла 3,53% у 2023 році, що означає зростання на 1,75%. Це показує підвищення здатності компанії отримувати прибуток від своєї основної діяльності. Рентабельність власного капіталу зросла з 10,88% у 2021 році до 13,01% у 2022 році та досягла 16,1% у 2023 році, що означає зростання на 5,22%. Це вказує на покращення ефективності використання власного капіталу для отримання прибутку.

Рентабельність продукції зросла з 2,52% у 2021 році до 4,18% у 2022 році та досягла 5,48% у 2023 році, що означає зростання на 2,96%. Це свідчить про підвищення прибутковості продукції, що реалізується компанією.

Таким чином, з аналізу фінансових показників ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 роки видно, що компанія покращила свою фінансову стійкість та рентабельність, незважаючи на певне зниження ефективності використання активів та зменшення чистого оборотного капіталу.

2.3. Оцінка ресурсного забезпечення виробничої програми

Рациональна організація матеріально-технічного забезпечення виробництва і збуту на ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є ключовим аспектом успішної діяльності підприємства.

Матеріально-технічне постачання на підприємстві визначається як стратегічний процес, що включає в себе постачання ресурсів для виробництва і забезпечення продукції. Основним завданням ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» щодо матеріально-технічного постачання є ефективне планування та управління цим процесом, забезпечуючи необхідні ресурси для безперебійної виробничої діяльності.

Комерційна діяльність ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» не обмежується лише забезпеченням, а також охоплює широкий спектр аспектів, включаючи збут та маркетинг продукції.

Другою складовою частини матеріально-технічного забезпечення виробництва і збуту є план збуту готової продукції. Основним завданням цього плану ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є стратегічне управління процесом збуту, визначення оптимальних шляхів реалізації готової продукції та максимізація результативності реалізації на ринку.

Для отримання більшого прибутку кожне підприємство прагне знижувати собівартість своєї продукції. У процесі її зниження виявляються майже всі складові підвищення ефективності виробництва: зростання продуктивності праці, економія матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів поліпшення використання основних фондів. Значення обліку собівартості величезне.

По-перше, зниження витрат на одиницю продукції дає змогу збільшити обсяг виробництва на підприємстві при наявних ресурсах, забезпечити тим самим прискорення оборотності оборотних засобів.

По-друге, зниження собівартості є істотним джерелом зростання прибутковості (доходності) виробництва, а отже, завдяки цьому покращуються

економічні показники діяльності виробництва та підвищується конкурентоспроможність підприємства.

По-третє, зменшення видатків матеріальних ресурсів в обробних галузях сприяє економії капітальних вкладень у галузях добувної промисловості.

По-четверте, зниження собівартості продукції - реальна основа зниження цін, а отже, підвищення життєвого рівня населення.

Основними завданнями матеріально-технічного забезпечення АТ «Житомирський маслозавод» є:

1) Планування і закупівля сировини та матеріалів. Забезпечення стабільного постачання всієї необхідної сировини та матеріалів для виробництва різноманітної продукції, враховуючи потреби підприємства та вимоги якості.

2) Ефективне використання обладнання та технічних ресурсів. Здійснення технічного обслуговування, ремонту та модернізації виробничого обладнання для забезпечення його надійності та продуктивності.

3) Управління запасами: Оптимізація рівня запасів готової продукції, сировини та комплектуючих для забезпечення безперебійності виробництва при мінімізації витрат.

4) Організація логістичних процесів. Впровадження ефективних систем управління логістикою для оптимізації транспортних та складських процесів, забезпечення своєчасності доставки та вивезення готової продукції.

5) Контроль якості виробництва. Впровадження систем контролю якості на всіх етапах виробництва для забезпечення високих стандартів якості продукції.

6) Планування виробничих потужностей. Розробка стратегій розвитку та модернізації виробничих потужностей для забезпечення здатності виробництва відповідно до ринкових потреб.

7) Безпека праці. Забезпечення виробничого процесу безпечними умовами для працівників та відповідністю вимогам законодавства з охорони праці.

8) Сталість постачання енергії. Забезпечення сталого постачання електроенергії, тепла та інших видів енергії для неперервності виробничого процесу.

9) Впровадження інновацій. Активна робота над впровадженням новітніх технологій та інновацій у виробничий процес для підвищення конкурентоспроможності.

10) Екологічна безпека. Здійснення заходів щодо зменшення впливу виробництва на навколишнє середовище та дотримання екологічних стандартів.

Ці завдання спрямовані на забезпечення ефективного та стабільного функціонування ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у всіх аспектах його діяльності.

Оцінка ресурсного забезпечення виробничої програми базується на аналізі ключових фінансових показників діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 роки. Розглянемо основні аспекти ресурсного забезпечення, включаючи фінансові, матеріальні та трудові ресурси.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 15,08% у 2023 році порівняно з 2021 роком, досягнувши 1 961 898 тис. грн. Це свідчить про здатність компанії забезпечувати зростання обсягів продажів і залучати необхідні фінансові ресурси для подальшого розвитку.

Валовий прибуток зріс на 38,43%, досягнувши 697 638 тис. грн у 2023 році, що вказує на покращення ефективності виробничих процесів та управління витратами. Чистий прибуток зріс на 228,79%, досягнувши 69 289 тис. грн, що свідчить про суттєве зростання прибутковості компанії.

Середньорічна вартість активів зросла на 50,21%, досягнувши 1 170 479 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про збільшення інвестицій у виробничі потужності та інфраструктуру. Зокрема, середньорічна вартість необоротних активів зросла на 55,37%, що може вказувати на оновлення обладнання та розширення виробничих площ. Водночас середньорічна вартість оборотних активів знизилася на 22,82%, що може бути результатом оптимізації запасів або ефективнішого управління оборотними коштами.

Середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 9,52%, досягнувши 1 625 осіб у 2023 році. Незважаючи на зменшення кількості працівників, продуктивність праці зросла на 152,70%, досягнувши 42,63 тис.

грн/ос. Це свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів та покращення організації праці.

Фондовіддача знизилася на 23,29%, що вказує на зменшення ефективності використання основних засобів. Водночас фондомісткість зросла на 47,30%, що може бути пов'язано з збільшенням вартості основних засобів. Фондоозброєність зросла на 52,98%, що свідчить про збільшення капіталовкладень на одного працівника.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів зріс на 49,39%, що вказує на ефективніше використання оборотних активів. Проте коефіцієнт оборотності активів знизився на 11%, що може свідчити про зменшення швидкості обороту всіх активів компанії.

Рентабельність господарської діяльності зросла на 1,75%, досягнувши 3,53% у 2023 році. Рентабельність власного капіталу збільшилася на 5,22%, досягнувши 16,10%, що свідчить про покращення використання власних фінансових ресурсів. Рентабельність продукції зросла на 2,96%, досягнувши 5,48%, що вказує на покращення ефективності виробничих процесів та управління витратами.

Таким чином, аналіз ресурсного забезпечення виробничої програми ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 роки свідчить про загальне покращення фінансових та виробничих показників, ефективніше використання трудових ресурсів та підвищення рентабельності. Однак є деякі аспекти, такі як зниження фондовіддачі та оборотності активів, які потребують подальшої уваги та оптимізації

Розрахунок чистої продукції (ЧП) та умовно-чистої продукції (УЧП):

Розрахунок на 2021 рік:

$ЧП_{2021} = 1704746 - 1410803 - 39352 = 254591$ грн

$УЧП_{2021} = 254591 + 39352 = 293943$ грн

Розрахунок на 2022 рік:

$ЧП_{2022} = 1555229 - 1145150 - 64392 = 345687$ грн

$УЧП_{2022} = 345687 + 64392 = 410079$ грн

Розрахунок на 2023 рік:

$ЧП_{2023} = 1961898 - 1432569 - 66035 = 463294$ грн

$УЧП_{2023} = 463294 + 66035 = 529329$ грн

Розрахунки показують суттєве зростання як чистої продукції (ЧП), так і умовно-чистої продукції (УЧП) ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за період 2021-2023 років. У 2021 році ЧП становила 254 591 тис. грн, а в 2022 році вона зросла до 345 687 тис. грн, що вказує на збільшення на 91 096 тис. грн. У 2023 році ЧП досягла 463 294 тис. грн, що є зростанням на 117 607 тис. грн порівняно з 2022 роком і на 208 703 тис. грн порівняно з 2021 роком.

Умовно-чиста продукція також показала значне зростання. У 2021 році УЧП становила 293 943 тис. грн, а в 2022 році вона зросла до 410 079 тис. грн, що є збільшенням на 116 136 тис. грн. У 2023 році УЧП досягла 529 329 тис. грн, що вказує на зростання на 119 250 тис. грн порівняно з 2022 роком і на 235 386 тис. грн порівняно з 2021 роком.

Це зростання свідчить про позитивну динаміку у виробничій програмі підприємства. Підвищення чистої та умовно-чистої продукції показує, що підприємство успішно збільшує додану вартість своєї продукції, що може бути результатом підвищення ефективності виробництва, оптимізації витрат або збільшення обсягів реалізації. Значне зростання УЧП у 2022 та 2023 роках також свідчить про те, що амортизаційні відрахування займають значну частку у витратах, але це компенсується загальним зростанням продукції та зменшенням матеріальних витрат у 2022 році.

Загалом, фінансові показники підприємства за останні три роки демонструють позитивну тенденцію до зростання, що свідчить про стабільний розвиток і покращення фінансового стану ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

2.4. Напрями оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми

Один з ключових показників ефективності підприємства - це рівень виконання виробничої програми, який впливає на багато аспектів діяльності,

включаючи продуктивність праці, оплату праці, соціальне забезпечення, матеріальні стимули для персоналу, загальний фінансовий стан підприємства, його інвестиційні можливості і рівень інноваційної активності. Тому оцінка ефективності виробничого планування є важливою складовою аналізу виробничої діяльності підприємства.

Для визначення ефективності виробничого планування використовуються такі основні показники, як рівень виконання виробничої програми загалом і по кожній позиції товарного асортименту. Ці показники обчислюються шляхом порівняння фактичних показників з плановими.

При формуванні товарного портфеля підприємство обирає продукцію, яка відповідає його спеціалізації і може забезпечити високий рівень ефективності. Оцінка ефективності виробничого планування допомагає виявити ефективність використання виробничих ресурсів підприємства та виявити можливості для його подальшого розвитку.

Як свідчить світовий досвід, жодне підприємство, яке планує свою діяльність у довгостроковій перспективі, не може покладатися на стабільність ринкової ситуації. Воно змушене негайно реагувати на будь-які зміни в економіці і постійно адаптувати свої внутрішні можливості до цих змін. У таких умовах формування ефективної стратегії розвитку підприємства потребує об'єктивної та своєчасної інформації про стан і динаміку попиту на продукцію, власні ринкові позиції та особливості розвитку конкурентного середовища.

Ефективним засобом отримання такої інформації є маркетингові дослідження, роль і значення яких особливо зростає, коли період між введенням інноваційного товару на ринок та появою аналогічного товару від конкурентів поступово скорочується, доступ до прогресивних технологій стає все легшим, а конкурентні переваги, що базуються на унікальності технології або ефекті масштабу, втрачають актуальність.

З погляду економіки підприємства, при оптимізації виробничої програми, доцільною цільовою функцією є максимізація очікуваного прибутку від реалізації усієї виготовленої продукції.

Проте існують задачі, де в якості цільової функції можуть виступати інші показники, такі як дохід (виручка від реалізації продукції), собівартість та рентабельність виробництва. Також можлива оптимізація якісних показників (якість виготовленої продукції, частка сегменту ринку, якою володіє виробник). У деяких випадках доцільно використовувати декілька цільових функцій одночасно.

Обмеження задачі відображають можливості підприємства щодо використання факторів виробництва: використання виробничих потужностей, матеріальних та трудових ресурсів, межі обсягів виробництва згідно з існуючим регламентом його діяльності, або укладених угод чи прийнятих ним зобов'язань, особливості технологічного процесу, попит на продукцію, інші обмеження, які є актуальними при визначенні та обґрунтуванні виробничої програми підприємства на конкретний період часу.

Оптимізація виробничої програми може сприяти більш раціональному використанню ресурсів на сільськогосподарському підприємстві та максимізації прибутку, що є однією з ключових мет підприємницької діяльності. Найкращі результати досягаються за допомогою поєднання методів економіко-математичного моделювання і стратегічного аналізу. У цьому випадку можуть використовуватися інші критерії, окрім прибутку. Розрахунки такого роду можуть враховувати різноманітні цілі, які важливі при плануванні виробництва і продажу продукції на аграрних підприємствах.

Пошук оптимального варіанту виробничої програми повинен забезпечувати не лише збільшення прибутку та підвищення рентабельності капіталу, що важливо для більшості випадків та задовольняє власників підприємства. Він також повинен враховувати широкий спектр зовнішніх і внутрішніх чинників господарювання та враховувати інші цілі сільськогосподарського підприємства. Такий підхід є більш гнучким і може слугувати основою для проведення розрахунків з оптимізації виробничої програми.

На основі проведених розрахунків можна запропонувати наступні напрями оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»:

1) Оптимізація матеріальних витрат. Хоча матеріальні витрати в 2022 році зменшились порівняно з 2021 роком, у 2023 році вони знову зросли. Це свідчить про необхідність подальшої оптимізації використання матеріалів та зниження їх витрат шляхом впровадження сучасних технологій, зменшення витрат та оптимізації логістики.

2) Зниження витрат на оплату праці. Зважаючи на зростання витрат на оплату праці, необхідно провести аналіз ефективності працівників та оптимізувати чисельність персоналу. Впровадження автоматизації та цифрових технологій може допомогти зменшити потребу в робочій силі без зниження продуктивності.

3) Оптимізація амортизаційних відрахувань. Збільшення амортизаційних витрат свідчить про необхідність оптимізації використання основних засобів. Проведення своєчасного технічного обслуговування та модернізації обладнання може знизити амортизаційні витрати в довгостроковій перспективі.

4) Зниження інших операційних витрат. Зростання інших операційних витрат вимагає детального аналізу їх структури та виявлення можливостей для зниження витрат. Це може включати оптимізацію витрат на енергію, обслуговування приміщень, транспортні витрати тощо.

5) Покращення внутрішньозаводського обороту. Внутрішньозаводський оборот може бути оптимізований шляхом поліпшення координації між підрозділами підприємства, зменшення витрат при внутрішньому транспортуванні та зберіганні продукції.

6) Інвестиції у підвищення продуктивності праці. Значне зростання продуктивності праці за останні роки вказує на успіхи в цій сфері, проте подальші інвестиції в навчання персоналу, впровадження нових технологій та покращення робочих умов можуть сприяти ще більшому зростанню продуктивності.

7) Збільшення обсягів готової продукції. Враховуючи позитивну динаміку зростання чистої продукції, слід розглянути можливості для збільшення обсягів виробництва готової продукції шляхом розширення ринків збуту та впровадження нових продуктів.

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» має чимало сильних сторін, які виділяють його серед конкурентів. Однак є й певні недоліки у його діяльності. З метою підвищення конкурентоспроможності підприємству необхідно здійснювати підвищений контроль якості продукції для того, щоб не втратити репутацію м'ясокомбінату, що пропонує споживачеві високоякісний продукт.

Наприклад, компанія може розмістити на своїй продукції штрих-коди, в яких відображатиметься інформація про те, на якій фермі та в яких умовах була вирощена тварина, термін давності м'яса, використаного для виробництва ковбас, сосисок, шпикачок та інших м'ясних делікатесів. Це збільшить довіру покупців до якості продукту, що знаходиться на прилавку [6].

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємству необхідно розвивати мережу фірмових магазинів та відкрити мережу торгових точок.

- Зменшення витрат на виготовлення рекламної продукції: оскільки рекламна продукція, яка виготовляється підприємством, розповсюджується не повністю (залишки складають близько 17%), варто скоротити ці витрати, адже рекламна продукція, виготовлена на рік, наступного року втрачає свою актуальність (змінюються ціни, асортимент, з'являються нові акційні пропозиції та нові види продукції). Також рекламну продукцію варто розповсюджувати у чітко визначених місцях - в магазинах, які реалізують продукти харчування, в закладах громадського харчування та ін., тобто ця продукція має здійснювати цілеспрямований вплив на цільового споживача;

- телефонні, канцелярські та поштові витрати варто зменшити, встановивши ліміт на такі витрати для кожного структурного підрозділу:

виділяти встановлений бюджет на такі витрати, а перевитрати не оплачувати, що стимулюватиме працівників на економію коштів;

- дослідження ринків збуту здійснюється як працівниками підприємства, так і сторонніми підрядними організаціями, проте варто зазначити, що в структурі відділу маркетингу та збуту ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» передбачено працівника, який здійснює такі дослідження.

Проте, у зв'язку з неефективною організацією роботи цього відділу, даний працівник виконує обов'язки менеджера зі збуту, а його обов'язки перекладаються на сторонні організації. Тому, на мою думку, варто зменшити витрати на такі дослідження іншими організаціями, адже підприємство має власного фахівця для таких досліджень. Проте взагалі відмовитись від послуг інших організацій підприємство не може, оскільки деякі види досліджень можуть проводити на високому рівні спеціалізовані фахівці;

- інші витрати можна залишити незмінними, оскільки запланувати їх величину доволі складно.

Отже, вище запропоновані шляхи зниження витрат ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», які, на мою думку, здатні зменшити їх та оптимізувати систему управління витратами підприємства.

Для оцінки привабливості бренду ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» використовується модель С. Анхольта (в рамках дослідження Nation Brands Index), що формується шляхом опитування, є критеріальною базою для порівняння та оцінки брендів і використовується для максимального задоволення потреб та інтересів цільових аудиторій. У межах критеріїв виділяють показники, за якими проводять оцінку бренду ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Показник бренду – це середнє арифметичне його складових, адже вони є рівнозначними.

Потрібно на основі аналізу існуючих асоціацій споживачів із ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» обрати найсильніші їхні групи та визначити як основу стратегії створення бренду. Також у попередньому розділі дослідження було зазначено, що зниження ефективності збутової діяльності підприємства обумовлено значними залишками готової продукції.

Тому, з метою реалізації залишків продукції необхідно здійснювати вихід на нові ринки збуту, адже внутрішній ринок наповнений продукцією оптимально. Проте вихід на нові ринки збуту передбачає значні витрати, тому досліджуваному підприємству рекомендовано охопити нові сегменти тих ринків, на яких воно вже здійснює експорт продукції.

Для прогнозування робочих показників на 2025 та 2026 роки використаємо зростання чистого доходу від реалізації продукції на 15% щорічно, що відповідає загальній тенденції зростання цього показника за попередні періоди.

Таблиця 2.5

Прогноз ресурсного забезпечення виробничої програми ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у 2025-2026 роках на основі змін попередніх років

Показник	2023 Факт	2025 Прогноз	2026 Прогноз
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1961898	2257183	2595761
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	1264260	1453899	1671973
Валовий прибуток, тис. грн	697638	802284	922621
Чистий фінансовий результат, тис. грн	69289	79632	91577

Джерело: прогнозовано автором

Звертаючи увагу на вплив підвищення цін на енергоносії на економічну ефективність виробництва та збільшення собівартості продукції, можна визначити, що раціональне використання енергоресурсів та впровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії сприяє зниженню собівартості продукції та збереженню екологічної складової. Це, в свою чергу, сприятиме збільшенню обсягів виробництва, підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції, а також зменшенню енергетичних витрат.

Аналіз проведених досліджень свідчить про тісний зв'язок між енергозбереженням та енергоефективністю, оскільки, головним чинником підвищення рівня ефективності використання енергетичних ресурсів, в основному, є енергозбереження. Хоча поняття енергоефективності є трошки більш широким, охоплюючи не лише прямі заходи щодо збереження енергії, а й непрямі дії, спрямовані на зменшення споживання енергоресурсів [18]. Таким чином, можна визначити, що ці два поняття взаємодіють, адже енергозбереження переважно виступає як ключовий чинник для підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів.

Основна мета енергозбереження полягає в зменшенні витрат енергії, тоді як енергоефективність визначається ефективним використанням цієї енергії. Таким

чином, взаємодія між ними обумовлена спрямованістю енергозбереження на зниження споживання енергії, тоді як енергоефективність обумовлена ефективним використанням енергійних ресурсів.

Для забезпечення енергозбереження на підприємствах необхідно впроваджувати комплекс заходів, таких як комплексне застосування економічних стимулів, визначення джерел і напрямків фінансування, створення бази для реалізації економічних заходів та ведення платні за нераціональне використання енергетичних ресурсів.

Ефективність енергозбереження у виробництві залежить від зростання використання наявних енергетичних потужностей підприємства, оновлення основних засобів, застосування ефективного менеджменту, впровадження сучасних технологій виробництва та нових видів енергії та енергоносіїв [22].

Отже, оптимальним напрямком енергозбереження та досягнення енергетичної та економічної ефективності виробництва для підприємств є обсяг продукції, при якому граничні витрати енергоресурсів на виробництво дорівнюють граничній енергоцінності виробленої продукції. Це означає, що збільшення енерговитрат є виправданим до того моменту, поки вони не перевищують енергоцінність продукції, що забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємства.

Таким чином, впровадження цих напрямів оптимізації ресурсного забезпечення допоможе ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» підвищити ефективність використання ресурсів, знизити витрати та збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції.

Висновок до розділу 2

Розділ 2 присвячений аналізу виробничої програми та ресурсного забезпечення ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», який є одним із провідних підприємств м'ясопереробної промисловості України. Основні аспекти, розглянуті в цьому розділі, включають характеристику діяльності підприємства,

аналіз виробничої програми, оцінку ресурсного забезпечення та напрями його оптимізації.

1. ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є одним із найстаріших м'ясопереробних підприємств в Україні, засноване у 1920 році. Протягом свого існування підприємство постійно розширювалося і модернізувалося, ставши одним із лідерів вітчизняної м'ясопереробної галузі. Сьогодні підприємство використовує сучасне обладнання від провідних світових виробників, що забезпечує високу якість продукції. Асортимент продукції включає сосиски, варені, напівкопчені та сирокоччені ковбаси. Підприємство також володіє власною мережею магазинів «Житомирська м'ясна гільдія». Використання новітнього обладнання від світових лідерів, впровадження передових технологій виробництва та постійний контроль якості сировини в сучасній лабораторії забезпечують найвищу якість продукції. Незважаючи на це, підприємство прагне постійного розвитку та вдосконалення, оновлюючи виробничі потужності, розвиваючи служби продажу, логістики та маркетингу.

2. Аналіз виробничої програми показав позитивну динаміку ключових економічних показників підприємства за період 2021-2023 років. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 115,08%, валовий прибуток збільшився на 138,43%, а чистий прибуток зріс на 228,79%. Підприємство змогло значно збільшити свої активи, включаючи необоротні активи, що свідчить про успішну модернізацію та розширення виробничих потужностей. За цей період підприємство збільшило середньорічну вартість активів на 50,21%, що є важливим показником зростання інвестицій у виробничі потужності та інфраструктуру. Зокрема, середньорічна вартість необоротних активів зросла на 55,37%, що вказує на оновлення обладнання та розширення виробничих площ. Проте, середньорічна вартість оборотних активів знизилася на 22,82%, що може бути результатом оптимізації запасів або ефективнішого управління оборотними коштами.

3. Раціональна організація матеріально-технічного забезпечення є ключовим аспектом успішної діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Аналіз фінансових показників свідчить про загальне покращення фінансового стану

підприємства, зокрема зростання чистого доходу, валового та чистого прибутку. Валовий прибуток зріс на 38,43%, досягнувши 697 638 тис. грн у 2023 році, що вказує на покращення ефективності виробничих процесів та управління витратами. Чистий прибуток зріс на 228,79%, досягнувши 69 289 тис. грн, що свідчить про суттєве зростання прибутковості компанії. Незважаючи на зменшення середньооблікової чисельності працівників на 9,52%, продуктивність праці зросла на 152,70%, досягнувши 42,63 тис. грн/ос. Це свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів та покращення організації праці. Проте, зниження деяких показників, таких як фондівддача, вказує на необхідність подальшої оптимізації використання ресурсів. Фондовіддача знизилася на 23,29%, що вказує на зменшення ефективності використання основних засобів. Водночас фондомісткість зросла на 47,30%, що може бути пов'язано із збільшенням вартості основних засобів.

4. Для підвищення ефективності використання ресурсів підприємства та покращення його конкурентоспроможності запропоновано кілька напрямів оптимізації:

1. Оптимізація матеріальних витрат - впровадження сучасних технологій для зменшення витрат і покращення логістики.

2. Зниження витрат на оплату праці - автоматизація процесів і оптимізація чисельності персоналу.

3. Оптимізація амортизаційних відрахувань - модернізація обладнання для зниження довгострокових витрат.

4. Зниження інших операційних витрат - детальний аналіз витрат на енергію, обслуговування приміщень та транспорт.

5. Покращення внутрішньозаводського обороту - зменшення витрат при внутрішньому транспортуванні і зберіганні продукції.

6. Інвестиції у підвищення продуктивності праці - навчання персоналу і впровадження нових технологій.

7. Збільшення обсягів готової продукції - розширення ринків збуту та впровадження нових продуктів.

Запропоновані заходи спрямовані на зниження витрат, підвищення ефективності виробництва та покращення фінансових показників підприємства. Впровадження сучасних технологій, ефективне управління ресурсами та оптимізація виробничих процесів забезпечать ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» стабільний розвиток і конкурентоспроможність на ринку.

Для забезпечення сталого розвитку підприємства важливо звертати увагу на такі аспекти, як енергозбереження та впровадження відновлюваних джерел енергії. Це не лише сприятиме зниженню виробничих витрат, але й допоможе зберегти екологічну складову, що є важливим у сучасних умовах. Рациональне використання енергоресурсів сприятиме збільшенню обсягів виробництва, підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції.

Успішне впровадження зазначених заходів допоможе ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» не лише зберегти свої лідерські позиції на ринку, але й значно покращити ефективність своєї діяльності. Це дозволить підприємству залишатися конкурентоспроможним у динамічному ринковому середовищі, забезпечуючи високий рівень задоволеності споживачів своєю продукцією та стабільний фінансовий стан.

ВИСНОВОК

Узагальнення теоретичних основ та дослідження особливостей функціонування та управління рентабельністю господарської діяльності підприємства надало можливість зробити наступні висновки.

1) У складних умовах діяльності сучасних підприємств, де важливо забезпечити конкурентні переваги та стабільність на ринку, виробнича програма стає ключовим інструментом для стратегічного та оперативного планування. Вона визначає обсяги виробництва та реалізації продукції, відповідає за виконання контрактів із замовниками, та є основою для ефективного управління виробництвом та ресурсами підприємства. Аналіз різних підходів до визначення поняття "виробнича програма" показує, що вона є детальним планом щодо виробництва та продажу продукції, який враховує потреби споживачів та укладені контракти. Оптимізація виробничої програми має на меті планування оптимальної структури номенклатури продукції та визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва. Виробнича програма підприємства визначає складність та якість продукції, спрямованої на задоволення потреб споживачів, і грає важливу роль у встановленні необхідного обсягу виробництва товарів на запланований період.

2) У процесі створення виробничої програми підприємство враховує різні фактори, що впливають на планування та прогнозування виробничих обсягів. Маркетингові дослідження ринку, аналіз попиту та пропозиції, співвідношення з конкурентами, а також власні виробничі можливості та витрати - усе це враховується при формулюванні виробничої програми. Це створює базу для розробки стратегій виробництва та планування ресурсів.

Формування виробничої програми також враховує зовнішні та внутрішні фактори. Зміни у ринкових умовах, ціни конкурентів, потреби споживачів - усе це впливає на виробничі рішення. Внутрішні фактори, такі як обсяг та різноманітність продукції, доступність ресурсів та планова потужність виробництва, також важливі для формування ефективної виробничої програми.

Важливо також враховувати вартісні та натуральні показники виробничої програми. Вони дозволяють оптимізувати виробничі процеси та забезпечувати стабільну прибутковість підприємства. Оптимально сформована виробнича програма дозволяє підприємству бути конкурентоспроможним та адаптивним до змін на ринку.

3) Виробнича програма підприємства є системою планових завдань з виробництва та поставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі та асортименті, відповідної якості та у встановлені строки. Її система показників є ключовим інструментом для планування та аналізу діяльності підприємства, включаючи обсяг виробництва, структуру асортименту, собівартість, продуктивність праці, якість продукції та інші. Використання цих показників дозволяє оптимізувати виробничі процеси, знижувати витрати та підвищувати якість продукції, що сприяє зміцненню позицій підприємства на ринку.

4) ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є одним з найстаріших підприємств України в галузі м'ясопереробки. Заснований у 1920 році, комбінат постійно модернізувався та розширювався, стаючи одним з найбільших виробників м'ясних виробів у Радянському Союзі. Після входження до складу ГК "Альянс" у 2003 році, м'ясокомбінат відзначився значним ростом обсягів виробництва та модернізацією у 2005 році.

Модернізація виробництва та впровадження нових технологій призвели до значного збільшення обсягу продукції, зокрема ковбасних виробів. Комбінат займає площу більше 17 гектарів і має повний цикл виробництва, починаючи від забою до поставки готової продукції в роздріб. За роки розвитку, підприємство встановило сучасне обладнання від світових лідерів у галузі, що дозволило йому затвердитися як один з лідерів у вітчизняній м'ясопереробній галузі.

Сильними сторонами ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є широкий асортимент продукції, висока якість, відома торгова марка та зручне розташування. Серед слабких сторін - одноманітна упаковка та нечасте оновлення асортименту. З метою подальшого розвитку, рекомендується підвищувати

кількість спеціалізованих магазинів, розробляти нові види продукції та вдосконалювати наявну, змінювати емблему та впроваджувати сучасні технології.

5) За період з 2021 по 2023 роки ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» показав значне зростання ключових економічних показників. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 115,08%, досягнувши 1961898 тис. грн. Валовий прибуток зріс на 138,43%, досягнувши 697638 тис. грн, а чистий прибуток виріс на 228,79%, до 69289 тис. грн. Середньорічна вартість активів збільшилася на 150,21%, досягнувши 1170479 тис. грн, в той час як середньорічна вартість необоротних активів зросла на 155,37%, до 633971 тис. грн, а оборотних - зменшилася на 77,18%, до 536508 тис. грн. Середньооблікова чисельність працівників скоротилася на 9,52%, до 1625 осіб.

З аналізу майна та джерел його формування видно, що активи компанії зросли на 55%, досягнувши 1286329 тис. грн, за рахунок як необоротних, так і оборотних активів. Пасиви також зросли на 55%, досягнувши 1286329 тис. грн, збільшення власного капіталу було наслідком зростання нерозподіленого прибутку. Довгострокові зобов'язання зменшилися, а короткострокові зросли через збільшення поточних кредиторських заборгованостей та інших поточних зобов'язань.

За аналізом фінансових результатів видно, що чистий дохід збільшився на 115,08%, собівартість - на 105,29%, валовий прибуток - на 138,43%, адміністративні витрати - на 175,46%, фінансовий результат від операційної діяльності - на 181,23%, фінансовий результат до оподаткування - на 235,79%, а чистий фінансовий результат - на 228,79%. Такий динамічний ріст свідчить про успішну діяльність компанії та її потенціал для подальшого зростання.

6) Аналіз ресурсного забезпечення виробничої програми ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021-2023 роки свідчить про загальне покращення фінансових та виробничих показників, ефективніше використання трудових ресурсів та підвищення рентабельності. Однак є деякі аспекти, такі як зниження фондівіддачі та оборотності активів, які потребують подальшої уваги та оптимізації.

Зростання чистої та умовно-чистої продукції показує позитивну динаміку у виробничій програмі підприємства. Підвищення чистої продукції свідчить про успішне збільшення доданої вартості продукції, можливо за рахунок підвищення ефективності виробництва, оптимізації витрат або збільшення обсягів реалізації. Значне зростання умовно-чистої продукції також вказує на те, що амортизаційні відрахування займають значну частку у витратах, але це компенсується загальним зростанням продукції та зменшенням матеріальних витрат.

7) На основі проведеного аналізу можна запропонувати наступні напрями оптимізації ресурсного забезпечення виробничої програми ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»: оптимізація матеріальних витрат, зниження витрат на оплату праці, оптимізація амортизаційних відрахувань, зниження інших операційних витрат, покращення внутрішньозаводського обороту, інвестиції у підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів готової продукції.

Прогноз ресурсного забезпечення виробничої програми на 2025-2026 роки базується на зростанні чистого доходу від реалізації продукції на 15% щорічно, що відповідає загальній тенденції зростання цього показника за попередні періоди.

Ці напрями оптимізації та прогностичний розвиток допоможуть підприємству підвищити ефективність використання ресурсів, знизити витрати та збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції, сприяючи стабільному розвитку та покращенню фінансового стану ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О. В. Теоретичне підґрунтя формування адаптивного управління змінами потенціалу підприємства. Адаптивне управління: теорія і практика. Економіка. 2018. С. 121-125
2. Альошкіна Н. Класифікація витрат на виробництво. Податки та бухгалтерський облік. 2019. черв. (№49). 27 с.
3. Бурик А.Ф. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 260 с.
4. Богацька Н.М. Особливості оцінки конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2020. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/75.pdf
5. Боднарчук Л. І. Спеціалізація і концентрація виробництва. Пасіка. 2018. № 12. – 2-3 с.
6. Буднік М. М., Іванова Я. Ю. Підходи та моделі управління змінами на підприємстві. Бізнес Інформ. 2020. № 10. С. 370 - 376
7. Волинець, І. Г., Скорук, О. В. Удосконалення формування виробничих стратегій діяльності підприємства. Економічний простір, 2020. №154. С. 88–92.
8. Волкова М. В. Сучасні технології системи управління операційною діяльністю промислового підприємства. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». Острог. 2020. № 16(44). С. 25–29.
9. Виробнича програма підприємства та її економічне обґрунтування. Маркетингова діяльність підприємства. URL: https://pidru4niki.com/1534122047522/ekonomika/virobnicha_programa_pidpriyemstva_ekonomichne_obgruntuvannya_marketingova_diyalnist_pidpriyemstva
10. Витрати підприємств: суть, сучасні підходи до їх оцінки та управління. Вісник економічної науки України. 2018. № 2 (35). С. 113–120.
11. Гарафонова О. І., Купчевський П. О., Ященко І. В. Стратегічний базис управління ефективністю діяльності бізнес-організації в умовах воєнного часу.

Economic Synergy. 2022. No 4. С. 65–81.

12. Горобець Н. М., Чорна І. А. Оптимізація виробничої програми в системі менеджменту аграрних підприємств. Агросвіт. 2019. № 11. С. 52–58.

13. Готра В.В., Філін Ю.І. Розробка адаптивної стратегії маркетингу. Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні. 2019. С. 163-169.

14. Гринчуцький В. І., Пушкар Т. І. Теоретичні основи процесу формування виробничої програми промислового підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2008. Т. 1. № 3. С. 119–123.

15. Вітвицький Я. С., Вітвицька І. Я., Данилюк М. О., Устинко А. О., Циглик І. І. Економіка підприємства / За ред. Я. С. Вітвицького. Івано-Франківськ, 2002. 320 с.

16. Демченко А.В. Етапи процесу управління виробничими витратами в системі забезпечення економічної безпеки підприємства. Наукові та прикладні аспекти удосконалення обліково-фінансового забезпечення підприємств в умовах нестійкої економіки (з нагоди 100-річчя з часу заснування Дніпровського державного аграрно-економічного університету) : колективна монографія / за заг. ред. І.П. Приходька, О.М. Губарик Дніпро: Пороги, 2021. С. 202-214.

17. Дробишева О.О. Сучасні методи управління витратами на підприємстві. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 5. С. 90–94.

18. Дегтяренко О. Г. Економіка підприємства. Суми: Сумський державний університет, 2017. 90 с

19. Економіка підприємств АПК: Навчальний посібник / За редакцією проф. Дусановського С. Л. – Тернопіль: Горлиця, 2018. 257 с.

20. Економіка та ефективність виробничо-господарської діяльності URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/15585.pdf>.

21. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1 /ed_2011_02_03/ Z970771.html

22. Закон України «Про державний контроль за дотриманням законодавства

про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2042-19#Text>

23. Інформація з ЄДРПОУ ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». URL: <https://youcontrol.com.ua/>

24. Коваленко О. В. Національний та глобальний ринок м'ясо-молочної продукції: зміни тенденцій та перспективи розвитку в умовах пандемії. Продовольчі ресурси. 2021. 17. С. 204-218.

25. Красильников С.А. Менеджмент. Управління холдингом: Навчальний посібник для вузів. 2023. 123 с.

26. Кривенко О. М'ясопереробна галузь на порозі змін. Спільнота «М'ясна індустрія»: веб-сайт. URL: <https://mi.harchovyk.com/myasopererobna-galuz-parozi-zmin/>

27. Карпенко І.І. Оптимізація виробничої програми підприємства за нечітко заданих обмежень // Управління розвитком складних систем. 2014. № 20. С. 170–173.

28. Кубишина Н. С. Основні напрямки розробки товарної політики. Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. 2020. № 6. С. 43–52.

29. Кучевська І.Ю. Збутова діяльність підприємства як аспект його виробничо-збутового потенціалу. Актуальні проблеми використання економічного потенціалу: держава, регіон, підприємство: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (м. Бердянськ, 18-19 квітня 2019 р.). Бердянськ, 2019. С. 125-128.

30. Лисак О. І., Андрєєва Л. О., Болтянська Л. О. Економіка підприємства. Мелітополь: Люкс, 2020. 272 с.

31. Мазур Н. А. Економіка торговельного підприємства : навч. посібник / Н.А. Мазур, І.В. Семенець, І.А. Лопашук. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с

32. Мних Є.В. Економічний аналіз. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 269 с

33. Нікітін І. В. Поняття, види продуктових інновацій та методи оцінки

ефективності їх запровадження підприємством. Соціально-економічні явища та процеси. 2019. № 12. С. 217–221.

34. Нужна С. А., Самарець Н. М. Оптимізація використання виробничих ресурсів підприємствами аграрного сектору. Економічний аналіз. Тернопіль. 2018, с. 225—234.

35. Остапенко Я. О., Замота І. О. Моделювання оптимального виробництва продукції на виробничому підприємстві. Математичне моделювання в економіці. Міжнародний науковий журнал. № 1 (10). 2018. С. 139–151.

36. Організація виробництва і планування діяльності підприємств (харчова промисловість): навч. посіб. Рибачук-Ярова Т.В., Дунда С.П., Тюха І.В.: К.: НУХТ, 2022, 228 с.

37. Організація виробництва: підручник. Круш П.П, Подвігіна В.І., Гулевич В.О. та ін.: К.: Каравела, 2018, 552с.

38. Офіційний сайт ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». URL: <https://zhmk.com.ua/pro-kompaniyu/>

39. Петков О.І. Огляд ринку м'яса та м'ясної продукції в Україні. Причорноморські економічні студії: науковий збірник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій. Одеса: Видавничий дім «Гельветика». 2020. Випуск 54. С. 131-136.

40. Покропивний С.Ф., Економіка підприємства: Підручник, 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2020. -528с., іл.

41. Покропивний С.Ф., Економіка підприємства. Збірник практичних задач і ситуацій. – Навчальний посібник. К.:КНЕУ, 2021р. 323с.

42. Первуляк І.В. Особливості формування фінансового результату через управління витратами. Агросвіт. 2020. №15. С. 54-59.

43. Прохорова В. В Організація виробництва : навч. посібник / В. В. Прохорова, О. Ю. Давидова. Х. : Вид-во Іванченка І.С., 2018. 275 с.

44. Савицька О. М., Салабай В. О. Збалансована система показників : вимір ефективності управління діяльністю підприємства / Перспективні напрямки розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: теорія і практика:

збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції: у 3 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 1. С. 28–30.

45. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

46. Сахно А.А., Салькова І. Ю. Дослідження сталого розвитку м'ясопродуктового підкомплексу та ринку м'яса в Україні. Вісник Хмельницького національного університету. 2021. № 3. С. 256-261.

47. Степаненко С.В., Економіка: Навч. посібник для загальноосвіт. Ніч. Закладів. 2-ге, доп. Вид./ С.В. Степаненко, А.М. Поручник, А.С. Бебело та ін.; За ред. канд. екон. Наук, доц.. С.В. Степаненка. К.:КНЕУ, 2020. 306с.

48. Тарасенко Н.В., Економічний аналіз. Навчальний посібник. – 3-тє видання, перероблене. – Львів: «Новий Світ 2000», 2021. 344с.

49. Темченко О., Коцюмбас Д., Вапнічна В. Удосконалення механізму формування виробничої програми промислового підприємства. Галицький економічний вісник. 2019. Том 56. № 1. С. 78–91.

50. Фінансова звітність ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». URL: https://clarity-project.info/edr/32122069/finances?current_year=2023

51. Яворська Т.І., Соболевська О.О. Теоретичні аспекти сутності доходів та їх класифікація. Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки) №2(42), 2020. С. 101-107.

52. UNCTAD. Trade Indicators. Отримано з UNCTAD. URL: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.ht

53. Ukrainian Retail Association URL: <https://rau.ua/>

54. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Каравела, 2019. 584 с.

55. Гриньова В.М., Салун М.М. Організація виробництва: Підручник. К.: Знання, 2020. 448 с.

56. Крикавський Є.В. Економіка підприємства: Навч. Посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 208 с.

57. Данько М.І., Данько Ю.І. Організація виробництва на підприємствах харчової промисловості: Навч. Посібник. Харків: ХДУХТ, 2020. – 276 с.

58. Ілляшенко С.М., Божкова В.В. Товарна інноваційна політика: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2021. 328 с.

59. Балджи М.Д. Економіка та організація виробництва: Підручник. Одеса: Атлант, 2019. 420 с.

60. Щербань В.М., Омельченко Г.В. Організація та планування виробництва на підприємствах машинобудівної галузі: Навч. Посіб. – Харків: НТУ «ХПІ», 2022. - 212 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Державна реєстрація змін до установчих
"ЗАТВЕРДЖЕНО"
ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»
протокол №1 від 01 березня 2010 року

СТАТУТ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «Житомирський м'ясокомбінат» (нова редакція)

м. Житомир
2010 рік.

І. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Товариство з обмеженою відповідальністю «Житомирський м'ясокомбінат», надалі ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», засновано згідно з рішенням власника від 06.08. 2002 року.

1.2. Підприємство є юридичною особою і діє на основі повного господарського розрахунку, фінансування і самоокупності та відповідно до чинного законодавства України та даного документу.

1.3. Підприємство має права юридичної особи з дня його державної реєстрації.

1.4. Підприємство має самостійний баланс, розрахункові та інші рахунки в установах банків згідно діючого законодавства, печатку та штампи із своїм найменуванням, торгівельні і фірмові знаки на українській та англійській мовах. Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб.

1.5. Підприємство може від свого імені укладати угоди, набувати майнових та особистих прав і нести обов'язки, бути позивачем, відповідачем, третьою особою в суді та третейському суді.

1.6. Підприємство керується у своїй діяльності чинним законодавством, цим Статутом, а також іншими локальними нормативними актами.

1.7. Підприємство не відповідає за зобов'язанням держави, а держава не відповідає за зобов'язаннями підприємства.

1.8. Юридична адреса підприємства: **Україна, Житомирська область, місто Житомир, вул. Сергія Параджанова, 127**

1.9. Офіційною мовою підприємства є українська та мова діловодства.

1.10. Підприємство відповідає за своїми зобов'язаннями резервним фондом, а в разі його ліквідації - іншим майном підприємства.

2.ВЛАСНИКИ (ЗАСНОВНИКИ) ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Власниками (засновниками) підприємства є ТОВ «Група компаній Альянс» та фізична особа Мелікян Давид Арменович, що проживає у м. Житомирі, вул. Щорса 121 кв.37.

3. МЕТА ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Підприємство створене з метою сприяння розвитку харчової промисловості України, отримання прибутку та надання робочих місць місцевим мешканцям.

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»



Виробництво ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»



Торгівельні партнери ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»



Додаток Д

Фінансова звітність ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021 рік

Дата звіту	29.12.2022
Період	2021 рік, 12 міс
Бухгалтер	Превєренда Галина Миколаївна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	1 796

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	488.00	29 842.00
первісна вартість	1001	2 133.00	32 097.00
накопичена амортизація	1002	1 645.00	2 255.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 334.00	57 904.00
Основні засоби	1010	155 342.00	555 208.00
первісна вартість	1011	316 853.00	1 319 276.00
знос	1012	161 511.00	764 068.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	4 589.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	4 487.00	4 885.00
Усього за розділом I	1095	168 240.00	647 839.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	77 834.00	59 749.00
Виробничі запаси	1101	48 269.00	34 604.00
Незавершене виробництво	1102	10 988.00	11 364.00
Готова продукція	1103	12 929.00	11 577.00
Товари	1104	5 648.00	2 204.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	200 857.00	261 684.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	6 670.00	10 381.00
з бюджетом	1135	880.00	164.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	47 665.00	63 347.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	884.00	3 516.00

Готівка	1166	71.00	58.00
Рахунки в банках	1167	813.00	3 458.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	796.00	7 949.00
Усього за розділом II	1195	335 586.00	406 790.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	503 826.00	1 054 629.00
ПАСИВ	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6 437.00	6 437.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	286 857.00
Додатковий капітал	1410	0.00	29 720.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 091.00	41 376.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	17 528.00	364 390.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	57 292.00
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	244 439.00	268 996.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 890.00	15 022.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	247 329.00	341 310.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	15 000.00	52 214.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	29 520.00	66 341.00
товари, роботи, послуги	1615	151 647.00	162 063.00
розрахунками з бюджетом	1620	3 457.00	5 517.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 223.00	2 745.00
розрахунками зі страхування	1625	2 040.00	2 503.00
розрахунками з оплати праці	1630	7 657.00	9 634.00
за одержаними авансами	1635	298.00	24 477.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	

за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	10 970.00	12 179.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	18 380.00	14 001.00
Усього за розділом III	1695	238 969.00	348 929.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	503 826.00	1 054 629.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 704 746.00	1 423 130.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 200 794.00	1 047 812.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	503 952.00	375 318.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	18 189.00	1 744.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	43 288.00	36 706.00
Витрати на збут	2150	371 270.00	268 124.00
Інші операційні витрати	2180	10 765.00	7 961.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	96 818.00	64 271.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	2 718.00	0.00
Інші доходи	2240	294.00	176.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	58 763.00	51 839.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	3 708.00	2 806.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	37 359.00	9 802.00

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-7 074.00	-2 357.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	30 285.00	7 445.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	1 410 803.00	1 189 621.00
Витрати на оплату праці	2505	140 505.00	107 720.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	29 112.00	22 580.00
Амортизація	2515	39 352.00	30 696.00
Інші операційні витрати	2520	10 765.00	7 961.00
Разом	2550	1 630 537.00	1 358 578.00

Додаток Е

Фінансова звітність ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2022 рік

Дата звіту	17.02.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Превєренда Галина Миколаївна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	1 737

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

АКТИВ	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	29 842.00	29 764.00
первісна вартість	1001	32 097.00	32 321.00
накопичена амортизація	1002	2 255.00	2 557.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	57 904.00	11 766.00
Основні засоби	1010	555 208.00	602 760.00
первісна вартість	1011	1 319 276.00	1 422 158.00
знос	1012	764 068.00	819 398.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	4 885.00	8 760.00
Усього за розділом I	1095	647 839.00	653 050.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	59 749.00	140 359.00
Виробничі запаси	1101	34 604.00	87 075.00
Незавершене виробництво	1102	11 364.00	33 764.00
Готова продукція	1103	11 577.00	8 836.00
Товари	1104	2 204.00	10 684.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	261 684.00	282 184.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	10 381.00	13 105.00
з бюджетом	1135	164.00	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	63 347.00	50 112.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 516.00	5 748.00

Готівка	1166	58.00	5.00
Рахунки в банках	1167	3 458.00	5 743.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	7 949.00	12 395.00
Усього за розділом II	1195	406 790.00	503 903.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	1 054 629.00	1 156 953.00
ПАСИВ	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6 437.00	6 437.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	286 857.00	262 849.00
Додатковий капітал	1410	29 720.00	29 720.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	41 376.00	112 268.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	364 390.00	411 274.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	57 292.00	54 974.00
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	268 996.00	215 956.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	15 022.00	3 133.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	341 310.00	274 063.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	52 214.00	47 914.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	66 341.00	115 034.00
товари, роботи, послуги	1615	162 063.00	191 914.00
розрахунками з бюджетом	1620	5 517.00	6 826.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 745.00	2 378.00
розрахунками зі страхування	1625	2 503.00	3 062.00
розрахунками з оплати праці	1630	9 634.00	11 782.00
за одержаними авансами	1635	24 477.00	6 023.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	

за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	12 179.00	18 582.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	14 001.00	70 479.00
Усього за розділом III	1695	348 929.00	471 616.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	1 054 629.00	1 156 953.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 555 229.00	1 704 746.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	996 711.00	1 200 794.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	558 518.00	503 952.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	12 313.00	18 189.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	48 211.00	43 288.00
Витрати на збут	2150	367 657.00	371 270.00
Інші операційні витрати	2180	15 965.00	10 765.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	138 998.00	96 818.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		2 718.00
Інші доходи	2240	3 679.00	294.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	81 299.00	58 763.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	4 149.00	3 708.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	57 229.00	37 359.00

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15 600.00	-7 074.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	41 629.00	30 285.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	1 145 150.00	1 410 803.00
Витрати на оплату праці	2505	144 865.00	140 505.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	30 033.00	29 112.00
Амортизація	2515	64 392.00	39 352.00
Інші операційні витрати	2520	15 965.00	10 765.00
Разом	2550	1 400 405.00	1 630 537.00

Додаток Ж

Фінансова звітність ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2023 рік

Дата звіту	08.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Чибірьова Олена Вікторівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	1 625

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

АКТИВ	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	29 764.00	30 976.00
первісна вартість	1001	32 321.00	33 882.00
накопичена амортизація	1002	2 557.00	2 906.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	11 766.00	9 161.00
Основні засоби	1010	602 760.00	575 986.00
первісна вартість	1011	1 422 158.00	1 444 617.00
знос	1012	819 398.00	868 631.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	9 296.00	3 980.00
Усього за розділом I	1095	653 586.00	620 103.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	140 359.00	197 567.00
Виробничі запаси	1101	87 075.00	128 418.00
Незавершене виробництво	1102	33 764.00	51 191.00
Готова продукція	1103	8 836.00	17 719.00
Товари	1104	10 684.00	239.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	282 184.00	390 067.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	13 114.00	36 369.00
з бюджетом	1135	0.00	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	50 112.00	27 281.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 748.00	11 343.00

Готівка	1166	5.00	58.00
Рахунки в банках	1167	5 743.00	11 285.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	12 395.00	3 599.00
Усього за розділом II	1195	503 912.00	666 226.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	1 157 498.00	1 286 329.00
ПАСИВ	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6 437.00	6 437.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	262 849.00	248 560.00
Додатковий капітал	1410	29 720.00	29 720.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	112 289.00	198 898.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	411 295.00	483 615.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	54 974.00	55 116.00
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	215 956.00	116 359.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3 004.00	881.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	273 934.00	172 356.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	47 914.00	78 714.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	115 033.00	164 622.00
товари, роботи, послуги	1615	191 543.00	151 382.00
розрахунками з бюджетом	1620	6 831.00	10 094.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 382.00	4 627.00
розрахунками зі страхування	1625	3 062.00	3 673.00
розрахунками з оплати праці	1630	11 782.00	13 831.00
за одержаними авансами	1635	6 023.00	332.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	

із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	18 582.00	31 910.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	71 499.00	175 800.00
Усього за розділом III	1695	472 269.00	630 358.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	1 157 498.00	1 286 329.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 961 898.00	1 555 229.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 264 260.00	996 711.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	697 638.00	558 518.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	10 433.00	12 313.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	75 951.00	48 252.00
Витрати на збут	2150	434 531.00	367 660.00
Інші операційні витрати	2180	22 125.00	15 965.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	175 464.00	138 954.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240	9 942.00	3 679.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	86 451.00	81 229.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	10 867.00	4 149.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	88 088.00	57 255.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-18 799.00	-15 605.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	69 289.00	41 650.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	1 432 569.00	1 145 150.00
Витрати на оплату праці	2505	220 651.00	144 865.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	42 402.00	30 033.00
Амортизація	2515	66 035.00	64 392.00
Інші операційні витрати	2520	23 833.00	15 965.00
Разом	2550	1 785 490.00	1 400 405.00

Характеристика майна та джерел його формування за балансом ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у 2021-2023 рр.

Показники	На 31.12.2021		На 31.12.2022		На 31.12.2023		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	+, -	%	п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВИ									
I, Необоротні активи	29842	5,92	29764	2,82	30976	2,41	1134	103,80	-3,51
Нематеріальні активи									
первісна вартість	32097	6,37	32321	3,06	33882	2,63	1785	105,56	-3,74
накопичена амортизація	2255	0,45	2557	0,24	2906	0,23	651	128,87	-0,22
Незавершені капітальні інвестиції	57904	11,49	11766	1,12	9161	0,71	-48743	15,82	-10,78
Основні засоби	555208	110,20	602760	57,15	575986	44,78	20778	103,74	-65,42
первісна вартість	1319276	261,85	1422158	134,85	1444617	112,31	125341	109,50	-149,55
знос	764068	151,65	819398	77,70	868631	67,53	104563	113,69	-84,13
Інші необоротні активи	4487	0,89	4885	0,46	3980	0,31	-507	88,70	-0,58
Усього за розділом I	168240	33,39	647839	61,43	620103	48,21	451863	368,58	14,81
II, Оборотні активи	77834	15,45	59749	5,67	197567	15,36	119733	253,83	-0,09
Запаси									
Виробничі запаси	48269	9,58	34604	3,28	128418	9,98	80149	266,05	0,40
Незавершене виробництво	10988	2,18	11364	1,08	51191	3,98	40203	465,88	1,80
Готова продукція	12929	2,57	11577	1,10	17719	1,38	4790	137,05	-1,19
Товари	5648	1,12	2204	0,21	239	0,02	-5409	4,23	-1,10
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	200857	39,87	261684	24,81	390067	30,32	189210	194,20	-9,54
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	6670	1,32	10381	0,98	36369	2,83	29699	545,26	1,50

Продовження Додатку 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
з бюджетом	880	0,17	164	0,02	0	0,00	-880	0,00	-0,17
Інша поточна дебіторська заборгованість	47665	9,46	63347	6,01	27281	2,12	-20384	57,23	-7,34
Гроші та їх еквіваленти	884	0,18	3516	0,33	11343	0,88	10459	1283,14	0,71
Готівка	71	0,01	58	0,01	58	0,00	-13	81,69	-0,01
Рахунки в банках	813	0,16	3458	0,33	11285	0,88	10472	1388,07	0,72
Інші оборотні активи	796	0,16	7949	0,75	3599	0,28	2803	452,14	0,12
Усього за розділом II	335586	66,61	406790	38,57	666226	51,79	330640	198,53	-14,81
Баланс	503826	100,00	1054629	100,00	1286329	100,00	782503	255,31	0,00
<i>ПАСИВИ</i>									
I, Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	6437	1,28	6437	0,61	6437	0,50	0	100,00	-0,78
Капітал у дооцінках	0	0,00	286857	27,20	248560	19,32	248560	-	19,32
Додатковий капітал	0	0,00	29720	2,82	29720	2,31	29720	-	2,31
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	11091	2,20	41376	3,92	198898	15,46	187807	1793,33	13,26
Усього за розділом I	17528	3,48	364390	34,55	483615	37,60	466087	2759,10	34,12
II, Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	0	0,00	57292	5,43	55116	4,28	55116	#ДЕЛ/0!	4,28
Довгострокові кредити банків	244439	48,52	268996	25,51	116359	9,05	-128080	47,60	-39,47
Інші довгострокові зобов'язання	2890	0,57	15022	1,42	881	0,07	-2009	30,48	-0,51
Усього за розділом II	247329	49,09	341310	32,36	172356	13,40	-74973	69,69	-35,69
III, Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	15000	2,98	52214	4,95	78714	6,12	63714	524,76	3,14

Продовження Додатку 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	29520	5,86	66341	6,29	164622	12,80	135102	557,66	6,94
товари, роботи, послуги	151647	30,10	162063	15,37	151382	11,77	-265	99,83	-18,33
розрахунками з бюджетом	3457	0,69	5517	0,52	10094	0,78	6637	291,99	0,10
у тому числі з податку на прибуток	1223	0,24	2745	0,26	4627	0,36	3404	378,33	0,12
розрахунками зі страхування	2040	0,40	2503	0,24	3673	0,29	1633	180,05	-0,12
розрахунками з оплати праці	7657	1,52	9634	0,91	13831	1,08	6174	180,63	-0,44
за одержаними авансами	298	0,06	24477	2,32	332	0,03	34	111,41	-0,03
Поточні забезпечення	10970	2,18	12179	1,15	31910	2,48	20940	290,88	0,30
Інші поточні зобов'язання	18380	3,65	14001	1,33	175800	13,67	157420	956,47	10,02
Усього за розділом III	238969	47,43	348929	33,09	630358	49,00	391389	263,78	1,57
Баланс	503826	100,00	1054629	100,00	1286329	100,00	782503	255,31	0,00

Джерело: розраховано автором на основі Додатків Д-Ж