

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства та міжнародного бізнесу**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня за спеціальністю
076 “Підприємництво та торгівля”**

**на тему:
«ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В
УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ "НІЖИНХЛІБ",
ЧЕРНІГІВСЬКА ОБЛ., М. НІЖИН)»**

**Виконав: студент ДФН,
групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Матвійчук О.М.
Керівник : к.е.н. Костриченко В.М.
Рецензент: к.е.н., доц. Гарнага О.М.**

Рівне – 2024

Кваліфікаційна робота «Підвищення прибутковості діяльності підприємства в умовах сучасних викликів (на прикладі ТОВ "НіжинХліб", Чернігівська обл., м. Ніжин)» / Матвійчук О.М. Рівне: НУВГП, 2024. 94 с.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні засади підвищення прибутковості діяльності підприємства в умовах сучасних викликів. Розглянуто теоретичні аспекти господарської діяльності підприємства. Проведено комплексний аналіз основних економічних показників господарської діяльності. За результатами дослідження обґрунтовано заходи щодо підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

The theoretical basis of increasing the profitability of the enterprise in the conditions of modern challenges was investigated in the qualification work. The theoretical aspects of the enterprise's sales activity are considered. A comprehensive analysis of the main economic indicators of economic activity was carried out. According to the results of the study, measures to increase the level of efficiency of the enterprise in modern business conditions are substantiated.

© Матвійчук О.М., 2024

© НУВГП, 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи

на тему:

**«ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В
УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ "НІЖИНХЛІБ",
ЧЕРНІГІВСЬКА ОБЛ., М. НІЖИН)»**

Виконав: студент ДФН,

групи ПТм-61

**Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»**

Матвійчук О.М.

Керівник : к.е.н. Костриченко В.М.

Рецензент: к.е.н., доц. Гарнага О.М.

Рівне – 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий _____ інститут економіки та менеджменту _____

Кафедра _____ економіки підприємства і міжнародного бізнесу
Освітній ступінь _____ магістр
Спеціальність _____ 076 «Підприємництво та торгівля»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Завідувач кафедри _____ економіки _____
підприємства і міжнародного бізнесу
к.е.н., професор _____ Н.Б.Кушнір
“ ” _____ 2024 року

З А В Д А Н Н Я
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ (ПРОЕКТУ) СТУДЕНТА
Матвійчуку Олександр Миколайовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) «Підвищення прибутковості діяльності підприємства в умовах сучасних викликів (на прикладі ТОВ "НіжинХліб", Чернігівська обл., м. Ніжин)

керівник роботи (проекту) **Костриченко Валентина Михайлівна**, к.е.н., доц.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом університету від “24” 10 2024 року С №1410

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 17 грудня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи (проекту) фінансова, бухгалтерська і статистична звітність про результати виробничо-господарської діяльності ТОВ «НіжинХліб» за період 2021-2023 рр., довідкова і нормативна література за темою дослідження

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1. Теоретичні аспекти прибутковості діяльності підприємства. Розділ 2. Аналіз прибутковості діяльності ТОВ «Ніжинхліб». Розділ 3. Економічне обґрунтування напрямів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Ніжинхліб». Висновки

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

1. Мультимедійна презентація по темі дослідження

2. Роздатковий матеріал

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

		Підпис, дата
--	--	--------------

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	завдання видав	завдання прийняв
1	Костриченко В.М., доц.	25.10.24	05.11.24
2	Костриченко В.М., доц.	06.11.24	06.12.24
3	Костриченко В.М., доц.	07.12.24	15.12.24

7. Дата видачі завдання 25.10.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1.	Обґрунтування теми кваліфікаційної роботи	25.10 – 27.10.2024 р.	
2.	Розроблення плану кваліфікаційної роботи	28.10 – 29.10.2024 р.	
3.	Опрацювання теоретичного розділу кваліфікаційної роботи	30.10 – 06.11.2024 р.	
4.	Опрацювання аналітичного розділу кваліфікаційної роботи	07.11 – 06.12.2024 р.	
5.	Опрацювання розрахункового розділу кваліфікаційної роботи	07.12 – 14.12.2024 р.	
6.	Оформлення роботи, написання вступу, висновків, оформлення списку літератури, додатків	15.12 – 16.12.2024 р.	
7.	Розроблення електронної презентації результатів та роздаткового матеріалу	16.12. – 18.12.2024 р.	
8.	Здача кваліфікаційної роботи на кафедрі	19.12.2024 р.	
9.	Рецензування кваліфікаційної роботи	19.12. – 20.12.2024 р.	
10.	Захист кваліфікаційної роботи	22.12. – 25.12.2024 р.	

Студент _____
(підпис)

Матвійчук О.М.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи (проекту) _____
(підпис)

Костриченко В.М.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Теоретичні характеристики прибутковості функціонування підприємства.....	10
1.2. Теоретико-методичні підходи щодо зростання прибутковості підприємства.....	15
1.3. Методичні засади оцінювання ефективності задіяних напрямів зростання прибутковості підприємства.....	21
Висновок до 1 розділ.....	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НІЖИНХЛІБ»	25
2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «НіжинХліб».....	25
2.2. Аналіз економічного потенціалу ТОВ «НіжинХліб».....	35
2.3. Оцінка прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб».....	41
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості ТОВ «НіжинХліб».....	47
Висновки до розділу 2.....	51
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НІЖИНХЛІБ»	53
3.1. Визначення найважливіших внутрішніх та зовнішніх факторів підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб».....	53
3.2. Обґрунтування доцільності нововведень, спрямованих на підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб».....	56
3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів щодо підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб».....	60
3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення прибутковості продукції на ТОВ «НіжинХліб».....	67
Висновки до розділу 3.....	73
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	79
ДОДАТКИ	84

ВСТУП

Актуальність дослідження. Прибутковість – це стійке економічне явище, що виражається як здатність підприємства досягати позитивних фінансових результатів при виконанні основних і всіх видів. Останніми роками значно зросла кількість досліджень щодо напрямку зростання прибутковості компаній. Рішенням цієї проблеми є актуальність з точки зору економічного розвитку та ефективності роботи бізнесу. Завдяки цьому підприємства зможуть у майбутньому вдосконалювати технологію виробництва та використовувати високотехнологічне обладнання для випуску нової продукції.

Ступінь розробки наукової проблеми. Значний внесок у дослідження прибутковості зробили такі вчені: А. Сміт, А. Маршалл, К. Маркс, Р. Р. Антонюк, М.Ф. Огійчук, Л.Ю. Кучер, С.В. Мочерний, О.В. Хмелевський. У працях цих вчених описано напрямки зростання прибутковості підприємств, методи та показники оцінки прибутковості, фактори, що впливають на прибутковість і зростання підприємства. У свою чергу Л.С. Гаватюк та Н.М. Перегінняк пропонують шляхи зростання прибутку та рентабельності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою даної дипломної роботи є обґрунтування методів щодо підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб».

Відповідно до поставленої мети було виконано дані завдання:

- досліджено сутність поняття «прибуток» та «прибутковість» діяльності підприємства;
- виокремлено підходи щодо зростання прибутковості підприємства;
- обґрунтовано методичні засади оцінювання ефективності задіяних напрямів зростання прибутковості;
- досліджено господарсько-правові засади функціонування та загальну характеристику ТОВ «НіжинХліб»;
- проведено аналіз економічного потенціалу ТОВ «НіжинХліб»;
- оцінено прибутковість діяльності ТОВ «НіжинХліб»;

- проведено кореляційно-регресійний аналіз прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб»
- визначено найважливіші внутрішні та зовнішні чинники підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб»;
- обґрунтовано доцільності інновацій, спрямованих на підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб»;
- проведено розрахунок витрат на реалізацію нововведень із підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб».

Об'єкт дослідження – обґрунтування напрямів зростання прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб».

Предмет дослідження – низка теоретико-методологічних та практичних підходів щодо формування напрямку підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб».

Методи дослідження. З метою встановлення сутності прибутковості діяльності компанії досліджено методи та показники підвищення прибутковості, а для систематизації факторів, що впливають на прибутковість, застосовано такі методи: групування, класифікація, узагальнення, формалізація, синтез та науковий аналіз. Аналіз фінансового стану підприємства вивчався за допомогою коефіцієнтного та порівняльного аналізу. Для виявлення структурних змін в ТОВ «НіжинХліб» та оцінки його прибутковості використовувалися таблиці, графіки та структурний метод; для виявлення факторів, що впливають на прибутковість ТОВ «НіжинХліб», кореляційний та регресійний аналіз, для визначення факторів, що впливають на прибутковість ТОВ «НіжинХліб», використовувався кореляційно-регресійний аналіз, в результаті чого були визначені напрямки підвищення прибутковості компанії.

Практичне значення отриманих результатів складається з напрямків розвитку та економічних нормативів підвищення рентабельності діяльності. Зокрема, вдосконалення маркетингової політики у сфері просування продукції.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні характеристики прибутковості функціонування підприємства

Отримання прибутку на підприємстві є головною метою діяльності будь-якого підприємства. Не дивлячись на те, що категорія «прибуток» посідає основне місце в економіці, існує безліч суперечок щодо сутності прибутку. Природа прибутку та спосіб його створення, а також розподілу, привертала увагу провідних вчених у кожному епоху. У міру розвитку економіки визначити поняття «прибуток» стало складніше. Єдине, що відомо і з чим погоджуються всі дослідники – це те, що прибуток є різницею, відхиленням, залишком.

Велику роль у розвитку теорії прибутку відіграли носії класичної політичної економії Д. Рікардо, В. Петті, А. Сміт. Револьюційні погляди, саме цих політичних діячів, стали науковими засадами для формування нових актуальних концепцій теорії прибутку.

За А. Смітом прибуток має трудове підґрунтя. У своїх роботах він зазначав, що «цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга – прибуток їхнього наймача на весь авансовий ним фонд матеріалів і заробітної плати». Тобто, на думку Сміта, прибуток був як різниця між створеною вартістю та заробітною платою.

Але, якщо говорити про успішність діяльності підприємства, її можна оцінити, коли доходи підприємства перевищують витрати. Вразі перевищення витрат над доходами підприємство зазнає збитків та покидає ринок. Прибутковість підприємства чи організації виступає головною ознакою успішної діяльності та показує можливість отримати прибуток в певний період.

Існує декілька головних факторів, щоб підприємство займало гідну позицію серед конкурентів, а також збільшувало прибуток:

- займатися виготовленням продукції, що буде користуватися попитом. Для доцільності вибору товару необхідно проаналізувати ринок, цільову аудиторію, фінансовий стан населення тощо;
- реалізація продукції повинна бути не вище середньоринкової ціни. Щоб встановити відповідну ціну товару, спеціалісти на підприємстві повинні «підійти» до цього питання дуже серйозно та мати ті аналізи які були вищезазначені;
- забезпеченість ефективним маркетингом. Підприємство повинно мати ефективну маркетингову систему задля залучення нових клієнтів та збереження існуючих;
- впровадження інновацій, оскільки підприємство повинно слідкувати за тенденціями в певній галузі, розробляти нові технології, що в результаті призведе до забезпечення конкурентоспроможності та збільшення обсягів продажів.

При дослідженні наукової літератури можна дійти висновку, що вчені економісти, на сьогоднішній день, також не дійшли єдиної думки щодо сутності поняття «прибуток». В таблиці 1.1 представлено визначення поняття прибуток на думку деяких авторів.

Таблиця 1.1 – Сутність та поняття прибутку підприємства

Автор	Сутність поняття
Білик М.Д. [9]	Прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності. Результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів є готова продукція, яка стає товаром за умови її реалізації споживачеві.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [10]	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витратами. Прибуток – перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
Борисов А. Б. [11]	Прибуток – різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності і сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому вимірнику.
Біла О.Г. [12]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.

Продовження таблиці 1.1

Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [13]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
----------------------------------	---

Джерело: створено автором на основі [14]

Отже, можна сказати, що прибуток – це загальний показник, що характеризує діяльність підприємства та є основою для фінансування підприємства.

Прибуток є одним з основних факторів самофінансування підприємства, оскільки здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами. Не лише прибуток відіграє важливу роль у діяльності підприємства, а й збитки. Обіг зазвичай може виявляти прорахунки та навіть помилки в організації виробництва, а також у продажах.

Існують дані методи розрахунку прибутку підприємства [8]:

1. Чистий прибуток обчислюється як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та непрямими податками, зборами, знижками.

2. Прибуток (збиток) визначається як різниця чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

3. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як різниця між алгебраїчною сумою валового прибутку (збитку), інших операційних доходів та адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

4. Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків на прибуток.

В залежності від мети визначення виокремлюють бухгалтерський прибуток та економічний. Бухгалтерський відповідає балансовому прибутку. В бухгалтерській справі прибуток виокремлюють як власний капітал і він виступає основним показником для оцінки прийняття рішень щодо ефективності

управління. Економічний прибуток виступає різницею між виручкою від реалізації та витратами підприємства.

Для підприємства з виробничо-господарською діяльністю прибуток виступає головною метою діяльності. Також можна сказати, що прибуток виступає складною економічною категорією. Прибуток є основним джерелом формування фінансових ресурсів на такому підприємстві. При визначенні джерел підвищення прибутковості можливо отримати позитивний результат та вирішити багато проблем виробничого підприємства. Прибуток виступає показником ефективності виробничої діяльності, що може слугувати як захисний механізм від банкрутства підприємства. Прибуток підприємства з виробничою діяльністю характеризує ступінь ділової активності та фінансової незалежності підприємства. Фінансовий результат підприємницької діяльності відображається його прибутковістю, є забезпеченістю на фінансовому рівні, а також є шляхом заохочення працівників виробничої діяльності.

При дослідженні поняття прибутковості існує безліч визначень цього поняття (табл. 1.2). Як можна побачити з нижче представленої таблиці, економісти не дійшли до одного певного визначення.

Наприклад, Р.Р. Антонюк визначає прибутковість як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, при чому в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [1].

Т.В. Осипова вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств [2].

Так, М.Ф. Огійчук та Л.Ю. Кучер розглядають прибутковість як показник економічної ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання [7].

Таблиця 1.2 – Підходи щодо визначення сутності поняття «прибутковість»

Автор	Прибутковість - це
Р.Р. Антонюк [1]	стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.
М.Ф. Огійчук [3]	вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку).
Т.В. Осипова [2]	основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати.
Л.Ю. Кучер [4]	між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання.
С.В. Мочерний [5]	прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів.
О.В. Хмелевський [6]	стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток.

Джерело: створено автором на основі [7]

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [7].

Прибутковість характеризується абсолютним та відносними показниками. Абсолютним показником виступає сума прибутку. Завдяки абсолютному показнику на підприємстві можливе збільшення фонду оплати праці, збільшення обсягів виробництва продукції, а також фінансування інших напрямків діяльності. На сьогоднішній день з економічної точки зору існує безліч варіантів економічної сутності прибутку, але для стандартного розуміння прибуток розраховується як різниця між виручкою від реалізації товару та витратами на її виробництво.

Наступним етапом після аналізу абсолютних показників прибутковості охарактеризуємо відносні показники – рентабельності. Відмінність між цими показниками полягає в тому, що абсолютні ми можемо підрахувати в цифрах, оскільки ми можемо побачити точну суму прибутку, а відносні, тобто рентабельність, - ні.

Значення рентабельності виробництва продукції виступає головною ознакою поточного планування діяльності фірми. Також ці значення можуть враховуватися для визначення фінансової спроможності підприємства. При аналізі рентабельності виробництва можливо виокремити певні критерії для підвищення прибутку на підприємстві. Ще показник прибутковості може характеризувати на скільки ефективно відбувається управління на підприємстві. Враховуючи ці фактори можна дійти такого висновку, що прибутковість є одним з найважливіших чинників якісного управління підприємством.

1.2. Теоретико-методичні підходи щодо зростання прибутковості підприємства

Для підвищення прибутку підприємства необхідний безперервне дослідження чинників впливу на прибуток та методи його підвищення.

Фактори, які мають вплив на прибутковість підприємства дуже різноманітні. Відомо, що всі чинники поділяються на зовнішні та внутрішні (рис.1.1).

До зовнішніх факторів можемо віднести природні умови; транспорт; вплив держави на ціни, податки, відсотки; інфляція; конкуренція на економічному ринку та інше.

До внутрішніх чинників можна віднести обсяги реалізації товару, якість та собівартість продукції, ціни на неї. Внутрішні фактори поділяються на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори показують на скільки підприємство забезпечене засобами та предметами праці, трудових та фінансових ресурсів. У

свою чергу ці фактори поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо.

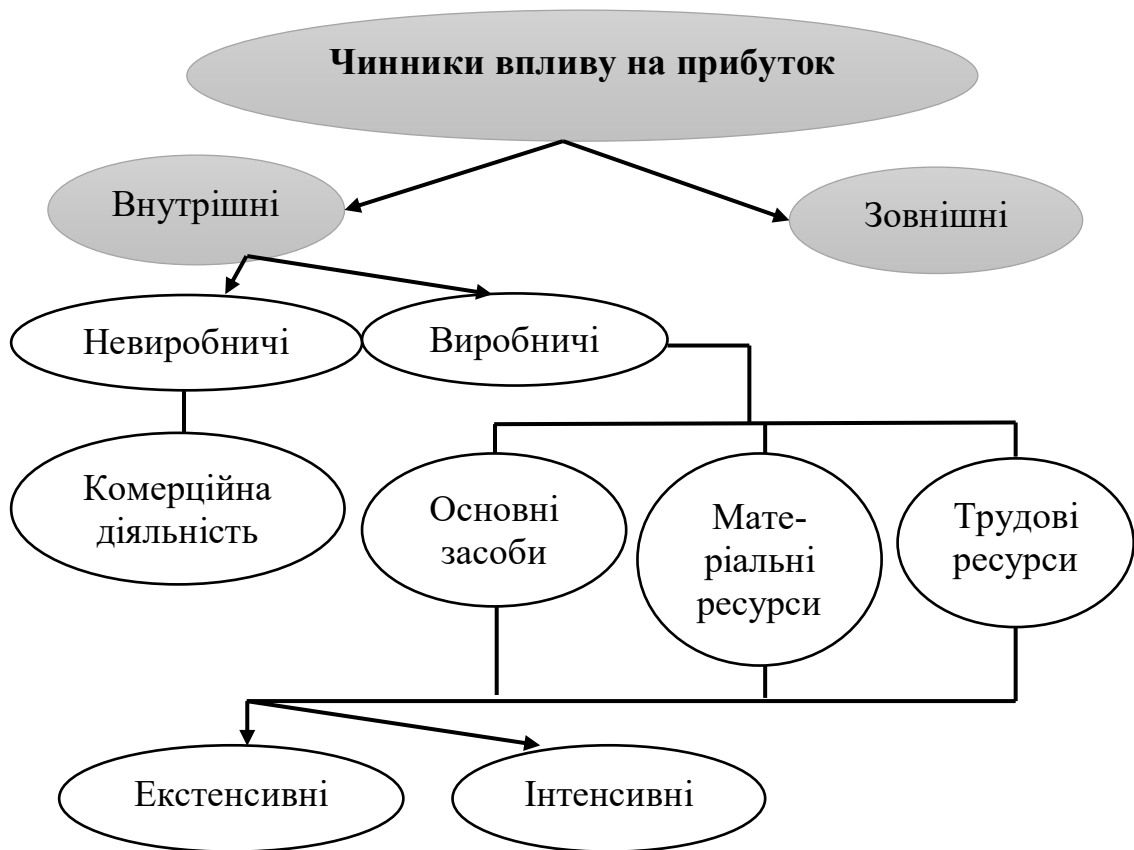


Рисунок 1.1 – Класифікація чинників впливу на обсяг прибутку підприємства

Джерело: створено автором

Успіх діяльності підприємства базується на регулярному пошуку та розробці шляхів збільшення прибутку підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів [16, с. 125].

Спираючись на проведені дослідження можна виділити три основні заходи для збільшення рівня прибутку [20]:

- організаційні (покращення виробничої структури, оптимізація організаційної структури управління, диверсифікація, реструктуризація виробництва, тощо);
- технічні (оновлення та модернізація техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення якості виробів, що виробляються);
- економічні впливи (покращення тарифної системи, удосконалення форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів, тощо).

Виділяють конкретні умови за яких підприємство може максимізувати прибуток та прибутковість. Більш детально ці умови представлено у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
<i>Кількісні умови</i>		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції [17, с.69].	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини та матеріалів.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [18, с. 254]	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат виробництва [19, с.93].	Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів.

Продовження таблиці 1.3

Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажу, але постійне проведення політики низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією [19, с.94]	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо.
Якісні умови		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати у розрахунку на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці.	Створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технології
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту.	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції.
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості [19, с.93]	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці.
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

Джерело: створено автором

Підсумувавши вищезазначений матеріал можна зробити висновок, що підприємству потрібно регулярно та детально аналізувати внутрішні можливості. Це означає, що необхідно ретельно проаналізувати всі можливі шляхи зниження вартості виробництва продукції та зосередитися на взаємодії з ринком. Для цього необхідно детально проаналізувати ситуацію на ринку, знайти свого споживача та проводити правильну цінову політику.

Розглянемо методи пошуку рівня прибутковості підприємства. Перший метод – метод конкурентних переваг. Конкурентні переваги – це ознаки товару або торгової марки, що мають певний позитивний вплив над конкурентами на

ринку. Метод конкурентних переваг виділяє зовнішні та внутрішні переваги для збільшення прибутку.

Зовнішні конкурентні переваги – це переваги у властивостях товару, які створюють “цінність для покупця”, оскільки більш повно можуть задовольнити його потреби. Зовнішні переваги збільшують “ринкову силу” фірми, тобто вони можуть змусити ринок збільшити ціну товару в порівнянні із пріоритетними конкурентами, які не володіють такими перевагами. Оцінкою такої сили можна вважати еластичність попиту за ціною [21].

Внутрішні конкурентні переваги – це переваги фірми у витратах виробництва, що створюють “цінність для виробника” внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішні переваги забезпечують підприємству більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав’язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність [21].

Такі переваги можливо виявити, якщо спів ставити найвищу ціну за якої було продано товар конкретного підприємства та ціну пріоритетного підприємства. Ще одна можливість виявити конкурентні переваги, якщо спів ставити витрати на одиницю продукції конкретного підприємства та пріоритетного конкурента-підприємства.

Найважчим етапом є виявлення характеру переваги підприємства в порівнянні з конкурентами та його оцінка. Частина ринку, яка відноситься до конкретного підприємства називається показником потенційних переваг. Розрахувати частку ринку можливо наступним чином:

$$r_i^k = \frac{k_i}{\sum k_i} , \quad (1.1)$$

$$r_i = \frac{k_i \times \Pi_i}{\sum k_i \Pi_i} = \frac{\Pi_i}{\sum \Pi_i} , \quad (1.2)$$

де $r_i^k(r_i)$ – частка ринку i -тої форми, розрахована за кількістю реалізованої продукції, k_i, Π_i – кількість та ціна товару, реалізована i -тим підприємством, Π_i – обсяг продажу i -тої фірми.

Для розрахунку частки ринку потрібно застосовувати достовірні дані. У разі, якщо товар має широкий діапазон цін, то краще проводити розрахунки в натуральних вимірниках у вартісному виразі.

В залежності від того, чому дорівнює співвідношення r_i^k/r_i , визначають в якому сегменті працює підприємство: якщо співвідношення дорівнює 1, то фірма працює в середньому, більше 1 – в низькому, якщо менше 1 – у високому [21].

Метод конкурентних переваг потрібно проводити систематично, оскільки дія конкурентних переваг може відбуватися в різний момент, також є різними причини її появ та зникнення. Якщо на одну і ту саму перевагу матимуть вплив одні і ті ж чинники, то можливе посилення або послаблення конкурентної переваги.

Наступним методом підвищення прибутковості підприємства є метод зменшення витрат на виготовлення продукції або сучасне управління витратами, наприклад управлінський облік. Аналіз зібраних фінансових та виробничих даних для подальшого використання та на основі його прийняття стратегічно важливих рішень і називається управлінським обліком. Найважливішими складовими управлінського обліку є контроль та аналіз витрат підприємства.

Найбільш застосовуваними шляхами підвищення прибутковості за рахунок зниження витрат є економія всіх видів ресурсів, а також використаних на виробництві трудових і матеріальних. На мою думку якщо знизити трудомісткість, а збільшити продуктивність. Для зниження трудомісткості та збільшення продуктивності можна дійти, якщо автоматизувати виробництво.

Метод диференціації ринку має найбільшу ефективність серед інших методів підвищення прибутковості підприємства. Суть даного методу полягає в розподілі ринку на певні сегменти та розробці окремої маркетингової стратегії для кожного з них. В результаті проведення цього методу підприємство має можливість для задоволення потреби кожного сегменту ринку, що в результаті призведе до збільшенню продажів та прибутку. Отже, для проведення методу диференціації ринку потрібно детально вивчити ринок і розділити його на

сегменти. Розділення ринку можна проводити за віком, доходом, соціальним статусом, конкурентоспроможністю тощо. Після розподілення, підприємство має обрати певний сегмент ринку та розробити щодо нього окрему маркетингову систему, яка матиме вигідну стратегію. Після реалізації стратегії слід провести аналіз отриманих результатів та визначити ефективність кожного з сегменту.

1.3. Методичні засади оцінювання ефективності задіяних напрямів зростання прибутковості підприємства

Методичним принципом оцінки ефективності напрямків зростання прибутковості компанії є комплексний підхід до оцінки діяльності компанії, що включає аналіз факторів, що впливають на прибутковість компанії, і розробку стратегії зростання прибутковості.

У сучасних умовах господарювання, коли конкуренція між підприємствами стає особливо гострою, одним із критеріїв конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств є висока якість продукції. І навпаки, загострення конкуренції, з одного боку, змушує постійно використовувати досконалі технології, раціонально використовувати ресурси, швидко реагувати на зміни попиту. З іншого боку, конкуренція вносить певну нестабільність у бізнес, створюючи умови для безробіття, інфляції та банкрутства. З огляду на це питання забезпечення високої якості продукції потребує особливої уваги.

Якість продукції, що відповідає очікуванням і потребам споживачів, є необхідною умовою лідерства на ринку, тому забезпечення високої якості продукції як один із шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств набуло особливої актуальності.

Багато наукових праць економістів присвячено таким питанням, як підвищення прибутковості підприємств, якість продукції та її вплив на розвиток підприємств. Дослідженням прибутковості підприємств займалися С. Брю, Ф. Котлер, К. МакКоннелл, М. Портер, Д. Рікардо, Л. Азаров, А. Градов, Ю. Іванов,

Р. Фатхутдінов та інші вчені. Найбільш відомі вчені, які акцентують увагу на питаннях підвищення якості продукції: Ю. Адлер, Г. Азгальдов, Г. Азоєв, Л. Бадалов, П. Орлов, М. Шаповал, Е. Лемінг, А. Фейгенбаум, К. Ісікава та ін.

Доцільним є наступне визначення поняття «якість продукту»: якість — це набір атрибутів і характеристик продукту, які дозволяють продукту задовольняти встановлені або передбачувані потреби. Встановлені вимоги закріплюються в нормативно-правових актах, стандартах, наказах, договорах, технічних умовах та інших документах. Передбачувані потреби – це ті очікування, які споживачі зазвичай не висловлюють докладно, але відносяться до постійних бажань (наприклад, чи відповідає продукт звичкам споживачів, національним або культурним особливостям споживання тощо).

На прикладі хлібобулочних виробів забезпечення та підвищення якості є дуже важливим для галузевих підприємств та споживачів (рис. 1.2).

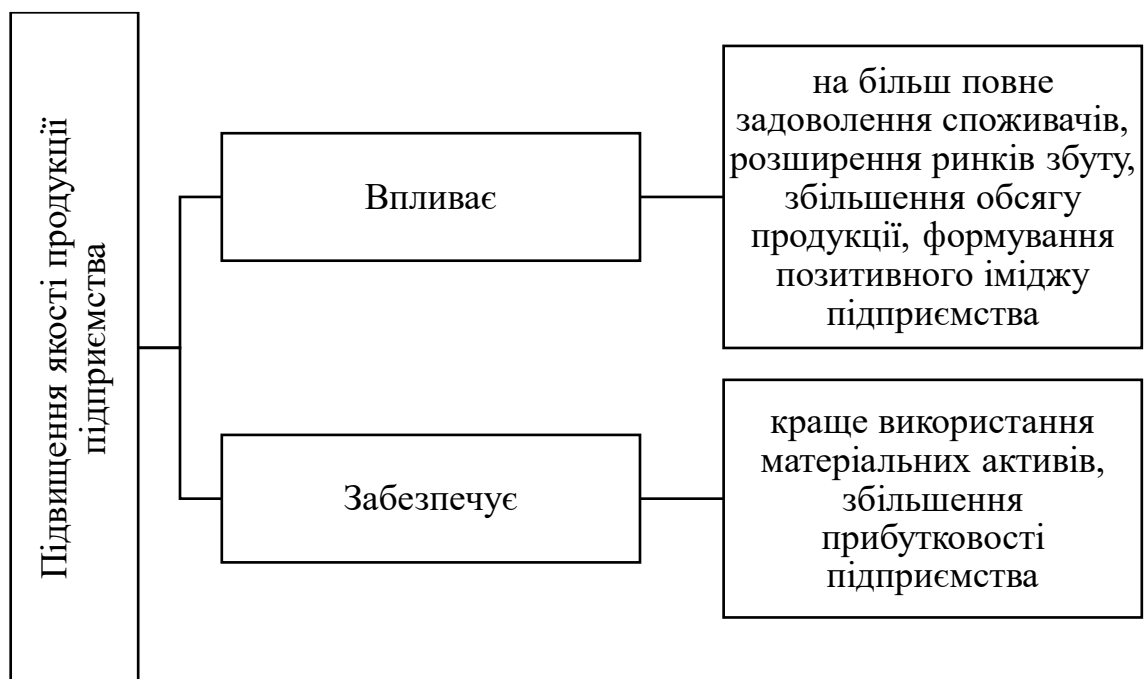


Рисунок 1.2 – Вплив якості продукції на ефективність підприємства

Джерело: створено автором

Зрозуміло, що основними причинами зниження якості продукції є: низька якість сировини, низький рівень технології та організації виробництва, недостатня кваліфікація виробників, нерегулярність виробництва.

Підвищення якості продукції тісно пов'язане з технологічною трансформацією підприємств. В першу чергу це стосується духовок, змішувачів і дільників. Що стосується підприємства, то нещодавно встановлено нове обладнання, яке забезпечує високу продуктивність і якість випічки. Хлібокомбінат «НіжинХліб» за останні три роки виконав низку робіт, спрямованих на модернізацію виробництва, особливо щодо впровадження раціональних ресурсо- та енергозберігаючих технологій:

- реструктуризація тістового, холодильного та компресорного цехів;
- введено друге джерело автономного водопостачання;
- впровадження фільтраційних пристроїв значно покращило якість виробничої води;
- впроваджено новітні системи гарячого водопостачання та паропостачання.
- новий комплекс енергозберігаючих технологій дозволив значно заощадити ресурси.

Стандартизація, сертифікація та системи управління якістю також відіграють важливу роль у забезпеченні високої якості продукції. На підприємствах технічні служби ведуть цілодобовий контроль за виконанням технологічних процесів, якістю сировини та готової продукції. Система контролю якості відповідає світовому рівню стандартів, а її головний принцип – не допускати помилок. Вони перевіряються на етапі контролю готової продукції. Тому контроль якості здійснюється на етапі відбору продуктів, необхідних для випікання найкращих і смачних виробів.

Тому підвищення якості продукції є однією з основних форм завоювання та утримання лідерства на ринку. Його високий рівень сприяє збільшенню попиту на товар і збільшенню прибутку від обсягу продажів. Підвищення якості продукції залежить не тільки від якості сировини, що використовується для виготовлення продукту, а й від удосконалення управління виробництвом, розвитку передової технології та модернізації обладнання.

Висновки до розділу 1

В першому розділі було з'ясовано, що головна мета для будь якого підприємства є саме отримання прибутку. Також в ході аналізованої інформації було систематизовано такі поняття як «прибуток» та «прибутковість». Прибуток є основним джерелом фінансування підприємства, слугує забезпеченням всіх форм інвестування, успішної діяльності та є об'єктом оподаткування тощо. Також з'ясували, що прибутковість є стійким явищем, яке показує здатність підприємства розвиватися у позитивному фінансовому напрямку.

У першому розділі було розглянуто чинники впливу на прибуток підприємства. Такі чинники поділяються за зовнішні та внутрішні.

Було розглянуто теоретико-методичні підходи задля зростання прибутковості. Основними методами є: метод конкурентних переваг, метод зменшення витрат та метод диференціації ринку. Дані методи допомагають дослідити використання та розподіл прибутку, а також забезпеченість підприємства фінансами. Проведення методу залежить від багатьох чинників, які були зазначені в роботі.

Отже, з вищерозглянутої інформації можна зробити висновок, що для підвищення прибутковості підприємства потрібно регулярно досліджувати як внутрішні так і зовнішні можливості підприємства. Для цього потрібно розглянути всі можливі шляхи зниження собівартості товару, також слід приділити увагу сегментам ринку та детально аналізувати їх.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НіжинХліб»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «НіжинХліб»

Товариство з обмеженою відповідальністю «НіжинХліб» - виробник хлібобулочних та кондитерських виробів в Чернігівській області. Підприємство входить в групу компаній «Формула Смаку». Основний вид діяльності - забезпечення потреб населення в хлібобулочних, кондитерських та інших výroбах, а також їх подальша реалізація. Доставка хліба здійснюється транспортом підприємства для чого існує транспортний цех. Для зручності роботи з клієнтами є комерційний та експедиційний відділи [22].

Ніжинський хлібозавод був збудований в 1935 р. Хлібозавод був обладнаний двома печами ФТЛ-2 по виробництву хліба формового. Замість розділення тіста, завантаження в піч, вивантаження з печі, всі інші операції проводились вручну. В перші післявоєнні роки завод працював на дровах, пізніше на рідкому паливі (на нафті) [22].

Товариство з обмеженою відповідальністю «НіжинХліб» зареєстроване 21.09.2017 р., відповідно до Законів України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Статутний капітал суб'єкта господарювання становить 5 000,00 грн.

Представимо основну інформацію про ТОВ «НіжинХліб» у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні відомості про емітента

Скорочена назва	ТОВ «НіжинХліб» або ТОВ «НХ»
ЄДРПОУ	41607595
Юридична адреса	16600, Україна, Чернігівська обл., м. Ніжин, вул. Синяківська, буд. 79
Дата реєстрації	21.09.2017
Номер запису	10631020000002083
Вид економічної діяльності за КВЕД	10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання
	46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин

Продовження таблиці 2.1

	46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами
	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
	47.24 Роздрібна торгівля хлібобулочними виробами, борошняними та цукровими кондитерськими виробами в спеціалізованих магазинах
Керівник	Дегтяренко Вячеслав Миколайович

Джерело: складено автором на основі [23]

Виробнича потужність заводу згідно типового проекту: 61 т за добу хлібобулочних виробів і 750 кг за добу кондитерських виробів. Щодоби підприємство виробляє велику кількість хлібобулочних і кондитерських виробів, які реалізуються в 13 районах Чернігівської області, а також м. Києві, та прилеглих районах Київської та Сумської областях. На підприємстві діє система європейської якості ISO-2009, що допомагає створювати не тільки смачну, а й якісну продукцію для споживачів [22].

Необоротні активи у 2021-2023 роках зменшились на 3,00 тис. грн. (табл. 2.2). Основні засоби на підприємстві теж у порівнянні 2021 і 2023 років зменшились на 658,00 тис. грн., це може бути пов'язане з тим, що підприємство не розширює виробництво.

Таблиця 2.2 – Динаміка необоротних активів ТОВ «НіжинХліб» у 2021-2023 роках, тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	2021-2023		2022-2023	
				абс.	відн.	абс.	відн.
I. Необоротні активи	2727,0 0	2262,0 0	2111,0 0	- 616,00	0,77411 1	- 151,00	0,93324 5
Нематеріальні активи:							
первісна вартість	7,00	7,00	7,00	0,00	1	0,00	1,00
накопичена амортизація	2,00	3,00	5,00	3,00	2,5	2,00	1,67
Основні засоби:	2767,0 0	2258,0 0	2109,0 0	- 658,00	0,76	- 149,00	0,93

Продовження таблиці 2.2

первісна вартість	4041,00	4225,00	4710,00	669,00	1,17	485,00	1,11
знос	1274,00	1967,00	2601,00	1327,00	2,04	634,00	1,32
Довгострокові фінансові інвестиції	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Інші необоротні активи	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-

Джерело: складено автором

Згідно проаналізованих даних, можемо спостерігати такі зміни: необоротні активи у 2021-2023 рр.. зменшились на 616,00 тис. грн., в період 2022-2023 рр. також показник зменшився на 151,00 тис. грн. Довгострокові фінансові інвестиції дорівнюють 0 тис. грн., оскільки підприємство ТОВ «НіжинХліб» не займається інвестиційною діяльністю.



Рисунко 2.1 – Динаміка необоротних активів ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором

Діаграма показує, що показник основних засобів та необоротні активи, у досліджуваному періоді, а саме 2021-2023 роках, має тенденцію до зниження.

Також пропоную розглянути динаміку оборотних активів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка оборотних активів ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	2021-2023		2022-2023	
				абс.	відн.	абс.	відн.
Оборотні активи	42579,00	38720,00	67529,00	24950,00	1,59	28809,00	1,74
Запаси:							
виробничі запаси	10162,00	7185,00	9474,00	-688,00	0,93	2289,00	1,32
Дебіторська заборгованість	23022,00	2877,00	4116,00	-18906,00	0,18	1239,00	1,43
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
- з бюджетом	3450,00	0,00	0,00	-3450,00	0,00	-	-
- за виданими авансами	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
- з нарахованих доходів	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
- із внутрішніх розрахунків	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
- інша поточна дебіторська заборгованість	7760,00	28405,00	20891,00	13131,00	2,69	-7514,00	0,74
Поточні фінансові інвестиції	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	1599,00	902,00	1757,00	158,00	-1,10	855,00	1,95
Інші оборотні активи	0,00	2920,00	2179,00	2179,00	-	-741,00	0,75

Джерело: складено автором

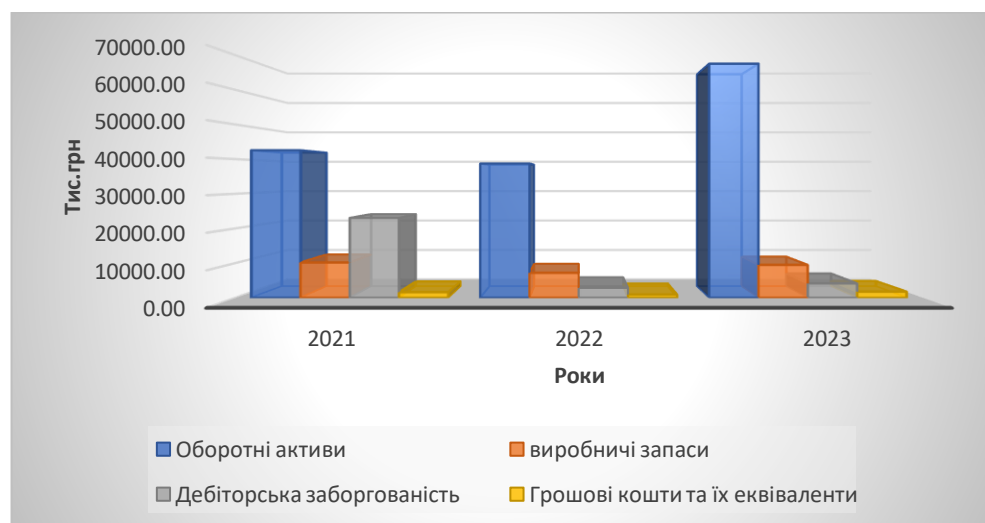


Рисунок 2.2 – Динаміка оборотних активів ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором

Згідно рисунку 2.2, можемо зробити висновок, що за період 2021-2023 років оборотні активи підприємства ТОВ «НіжинХліб» не мають чіткої тенденції, найменший показник становить у 2022 році та становить 38 720,00 тис.грн. Якщо у 2021 році оборотні активи становили 42 579,00 тис. грн, то у 2021 році даний показник знизився на 9,07%. У 2023 році сума оборотних активів зросла на 74,40%, в порівнянні з 2022 роком, та становила 67 529,00 тис. грн.

Виробничі запаси мають подібну тенденцію, що й оборотні активи. У 2022 році показник виробничих запасів зменшився на 29,3%, в порівнянні з 2021 роком, та становив 7 185,00 тис. грн. Якщо порівнювати суму виробничих запасів у 2021 та 2023 роках, то можемо спостерігати незначний спад суми (на 6,77%) у 2023 році відносно 2021 року.

Дебіторська заборгованість у 2021 році становить найбільший показник серед оборотних активів за весь досліджуваний період. Сума дебіторської заборгованості у 2021 році – 23 022,00 тис. грн.

Грошові кошти займають найменшу частку серед оборотних активів ТОВ «НіжинХліб». У 2021 та 2023 роках сума показника приблизно на одному рівні, найменший показник становить у 2022 році – 902,00 тис. грн.

Таблиця 2.4 – Динаміка фінансових ресурсів ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	2021-2023		2022-2023	
				абс.	відн.	абс.	відн.
Власний капітал	2269,00	3726,00	4926,00	2657,00	2,17	1200,00	1,32
Статутний капітал	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Резервний капітал	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2264,00	3721,00	4921,00	2657,00	2,17	1200,00	1,32
Вилучений капітал	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Поточні зобов'язання	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Короткострокові кредити банків	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	39538,00	30956,00	26711,00	-12827,00	0,68	-4245,00	0,86

Продовження таблиці 2.4.

Поточні зобов'язання за розрахунками:	1010,00	1129,00	1466,00				
з бюджетом	241,00	178,00	269,00	28,00	1,12	91,00	1,51
зі страхування	214,00	225,00	284,00	70,00	1,33	59,00	1,26
з оплати праці	555,00	726,00	913,00	358,00	1,65	187,00	1,26
з учасниками	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	5433,00	10997,00	9079,00	3646,00	1,67	-1918,00	0,83

Джерело: складено автором

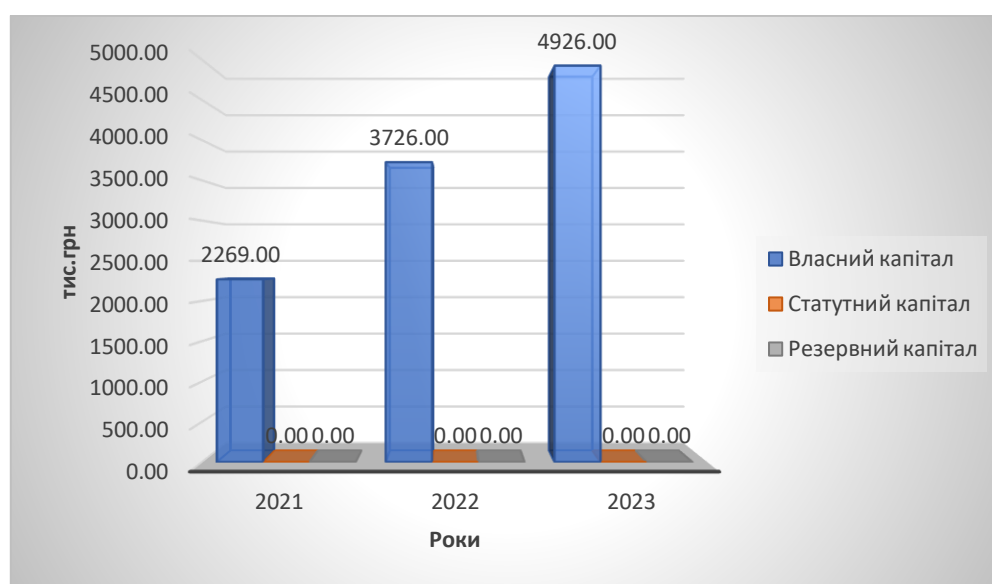


Рисунок 2.3 – Динаміка фінансових ресурсів ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором

Як можемо побачити з графіка, статутний та резервний капітал підприємства відсутній (0,00 тис. грн) в період досліджуваного періоду. Сума власного капіталу за 2021-2023 рр. займає чітку тенденцію до зростання.

Зростання власного капіталу свідчить про ефективність управління, здатність генерувати та ефективно розподіляти прибуток, здатність підтримувати баланс за рахунок внутрішніх ресурсів.



Рисунок 2.4 – Динаміка поточних зобов'язань ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором

Кредиторська заборгованість за 2021-2023 роки має тенденцію до спаду, що позитивно впливає на діяльність ТОВ «НіжинХліб». У 2023 році даний показник знизився на 32,44% відносно значення у 2021 році.

Поточні зобов'язання мають, навпаки, тенденцію до зростання. Така тенденція має негативний вплив на діяльність підприємства, в подальшому це може призвести до зменшення ліквідності ТОВ «НіжинХліб».

Також слід дослідити показники ділової активності ТОВ «НіжинХліб» (табл. 2.5), для оцінки ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Вихідні дані для розрахунків містяться у формі №1 «Баланс» та формі №2 «Звіт про фінансові результати» за 2021 – 2023 роки.

Таблиця 2.5 – Оцінка показників ділової активності ТОВ «НіжинХліб» у 2021-2023 роках

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. від			
	2021	2022	2023	2021		2022	
				абс.	відн., %	абс.	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотність оборотних активів в днях	10,325	12,595	11,252	0,927	1,090	-1,343	0,893

Продовження таблиці 2.5

Кількість обертів за рік обігових активів	34,866	28,583	31,995	-2,871	0,918	3,412	1,119
Оборотність власного капіталу в днях	18230,4	21419,2	27079,8	8849,400	1,485	5660,600	1,264
Кількість обертів за рік власного капіталу	0,020	0,017	0,013	-0,006	0,673	-0,004	0,791
Оборотність дебіторської заборгованості в днях	7,039	30,629	35,659	28,620	5,066	5,030	1,164
Кількість обертів за рік дебіторської заборгованості	51,143	11,753	10,095	-41,048	0,197	-1,658	0,859
Коефіцієнт навантаження необоротних активів	16573,091	23799,111	45133,000	28559,909	2,723	21333,889	1,896
Коефіцієнт навантаження основних засобів (фондовіддача)	49,311	42,625	62,010	12,699	1,258	19,385	1,455

Джерело: складено автором

Оборотність оборотних активів підприємства показує швидкість обертання оборотних активів. Формула для розрахунку оборотності оборотних активів має вигляд:

$$KO_{oa} = \frac{Д}{\overline{OA}}, \quad (2.1)$$

де Д – чистий дохід від реалізації продукції;

$\overline{OA}$ – середньорічна вартість оборотних активів.

Згідно таблиці 2.5 можна побачити, що у 2021 – 2022 роках відбулося збільшення даного показника з 10,325 до 12,595. У 2023 році показник зменшився на 1,343 та був на рівні 11,252. В загальному така тенденція показує ефективне використання оборотних активів ТОВ «НіжинХліб».

Кількість обертів за рік обігових активів розраховується:

$$K_{oa} = \frac{360}{KO_{oa}}. \quad (2.2)$$

Протягом 2021 – 2023 років показник кількості обертів за рік оборотних активів має негативні результати. За досліджуваний період показник зменшився з 34,866 до 31,995.

Оборотність власного капіталу показує скільки разів був залучений власний капітал для отримання прибутку. Формула розрахунку:

$$KO_{BK} = \frac{D}{K}, \quad (2.3)$$

де D – чистий дохід від реалізації продукції;

$\bar{K}$ – середній обсяг власного капіталу.

На протязі досліджуваного періоду показник оборотності власного капіталу має тенденцію до зростання. У 2022 році показник зріс на 8849,00, відносно 2021 року. В 2023 році оборотність також збільшилась на 1,264 і склала 27079,8. Така тенденція має позитивну оцінку, збільшення оборотності свідчить про зростаючу мобільність капіталу підприємства.

Кількість обертів за рік власного капіталу визначається:

$$K_{BK} = \frac{360}{KO_{BK}}. \quad (2.4)$$

Відповідно даний показник має тенденція до зменшення, у 2021-2023 роках значення зменшились з 0,020 до 0,013.

Оборотність дебіторської заборгованості свідчить на скільки ефективно відбувається управління заборгованості. Формула для розрахунку:

$$KO_{D3} = \frac{D}{\bar{D3}}, \quad (2.5)$$

де D – чистий дохід від реалізації продукції;

$\bar{D3}$ – середній обсяг дебіторської заборгованості.

Оборотність дебіторської заборгованості в досліджуваний період має позитивну тенденцію до зростання. З 2021 по 2022 року оборотність має стрімке підвищення з 7,039 до 30,629, а у 2022-2023 роках відбулося також збільшення на 1,164 до 35,659. Підвищення показників можна оцінити позитивно, стрімке

підвищення коефіцієнту, яке було у 2022 році, свідчить про погашення заборгованості.

Кількість обертів за рік дебіторської заборгованості визначається:

$$K_{ДЗ} = \frac{360}{КО_{ДЗ}} . \quad (2.6)$$

Кількість обертів за рік дебіторської заборгованості має чітку тенденцію до зниження. Наприклад, якщо у 2022 році показник був на рівні 51,143, то до 2024 року зменшився до 10,095.

Коефіцієнт навантаження необоротних активів – це показник, який відображає співвідношення між вартістю необоротних активів і загальною вартістю активів підприємства [24].

$$KH_{HA} = \frac{Д}{\overline{HA}} , \quad (2.7)$$

де $Д$ – чистий дохід від реалізації продукції;

$\overline{HA}$ – середній обсяг необоротних активів.

Коефіцієнт навантаження необоротних активів має зростаючу тенденцію за 2021 – 2023 роки. З 2021 року до 2023 року показник зріс на 28 599,909, а у 2022 – 2023 роки на 21 333,889. Як можемо побачити, така позитивна тенденція свідчить про використання необоротних активів на підприємстві.

Коефіцієнт навантаження основних засобів – це показник, який відображає співвідношення між вартістю основних засобів і загальною вартістю активів підприємства [25].

Коефіцієнт навантаження основних засобів оцінює на скільки інтенсивно використовуються основні засоби на підприємстві.

$$KH_{OЗ} = \frac{Д}{\overline{OЗ}} , \quad (2.8)$$

де $Д$ – чистий дохід від реалізації продукції;

$\overline{OЗ}$ – середній обсяг основних засобів.

Розрахувавши показник навантаження, у 2021 – 2022 роках відбулося зменшення з 49,311 до 42,625. Відповідно у 2023 році відбулося збільшення показника до 62,010.

Отже, проаналізувавши показники ділової активності ТОВ «НіжинХліб», протягом досліджуваного періоду, більшість з них мають позитивну тенденцію.

2.2. Аналіз економічного потенціалу ТОВ «НіжинХліб»

Оцінити загальний економічний стан товариства з обмеженою відповідальністю «НіжинХліб» потребує дослідження наступних напрямків:

1. Аналіз використання основних засобів і оборотних засобів.
2. Аналіз трудових ресурсів і заробітної плати.
3. Аналіз собівартості продукції, її виробництва та реалізації.
4. Аналіз фінансового стану підприємства.

Важливу роль у технологічному розвитку ТОВ «НіжинХліб» відіграють основні засоби. Вони забезпечують безперервні автоматизовані виробничі процеси, які, в свою чергу, впливають на якість і кількість виробленої продукції та продуктивність праці підприємств. Щоб краще зрозуміти основні активи, які надає бізнес, розглянемо їх загальну структуру.

Організаційна структура ТОВ «НіжинХліб» [26]:

1. Адміністративно-побутовий комплекс.
2. Хлібобулочний цех. В хлібобулочному цеху встановлено 7 ліній:
 - лінія № 1 з піччю БН-50 по виробництву житньо-пшеничного подового хліба круглої форми;
 - лінія № 2 з піччю «WERNER» по виробництву житньо-пшеничного подового хліба круглої форми «Южный»;
 - лінія № 3 з піччю «WINKLER» по виробництву житньо-пшеничного подового хліба овальної форми;
 - лінія № 4 з піччю ПХС – 25М по виробництву батонів, хліба «Колосок» і хлібців висівкових;
 - лінія № 5 з піччю ПХС – 25М по виробництву здобних виробів і батонів;
 - обладнання для формування безперервної стрічки з тіста;
 - лінія для булочок «Evroline»

3. Кондитерський цех. В кондитерському цеху встановлено:

- газова піч Г4 ПХЗС-25 по виробництву широкого асортименту кондитерських виробів: тортів, тістечок, пряників, печива, рулетів;
- булочна лінія з ротаційною газовою піччю «WINKLER Compact» по виробництву булочних і дрібноштучних виробів;

4. Експедиція.

5. Котельня.

6. Автотранспортна дільниця.

На наступному кроці ми проаналізуємо трудові ресурси та розрахуємо вартість робочої сили на 2021-2023 роки, а результати відобразимо в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Характеристика трудових ресурсів і показники вартості праці ТОВ «НіжинХліб»

Показники	Роки			Відхилення 2023р. до 2022 р.	
	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	368	352	352	0	0
Фонд оплати праці, тис. грн	21804,00	26148,00	26483,00	335	0,013
Продуктивність, тис. грн/чол.	59,25	74,28	75,24	0,952	0,013
Коефіцієнт плинності кадрів, %	-	4,55%	0,00%	-0,045	-1

Джерело: складено автором

Як можна побачити з таблиці, що середньооблікова чисельність працівників у 2021-2022 рр. знизилась на 16 осіб. У 2022 – 2023 роки чисельність працівників залишається незмінною.

Фонд оплати праці, у досліджуваному періоді, постійно збільшується. У 2023 році сума збільшилась на 21,46% відносно суми у 2021 році. Збільшення фонду оплати праці може бути пов'язане з поліпшенням економічних умов бізнесу.

Продуктивність праці у 2023 році має найбільший показник (75,24 тис. грн/чол.) за досліджуваний період. Підвищення продуктивності праці зумовлено збільшенням фонду оплати праці.

Таблиця 2.7 – Динаміка виробництва хлібобулочних виробів ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 рр.

Рік	Обсяг виробництва продукції, тис. грн	Темпи зростання, %	
		Базисні	Ланцюгові
1	2	3	4
2021	31128,6	58,67	46,04
2022	28628,1	53,96	53,96
2023	53056,1	100	100

Джерело: складено автором

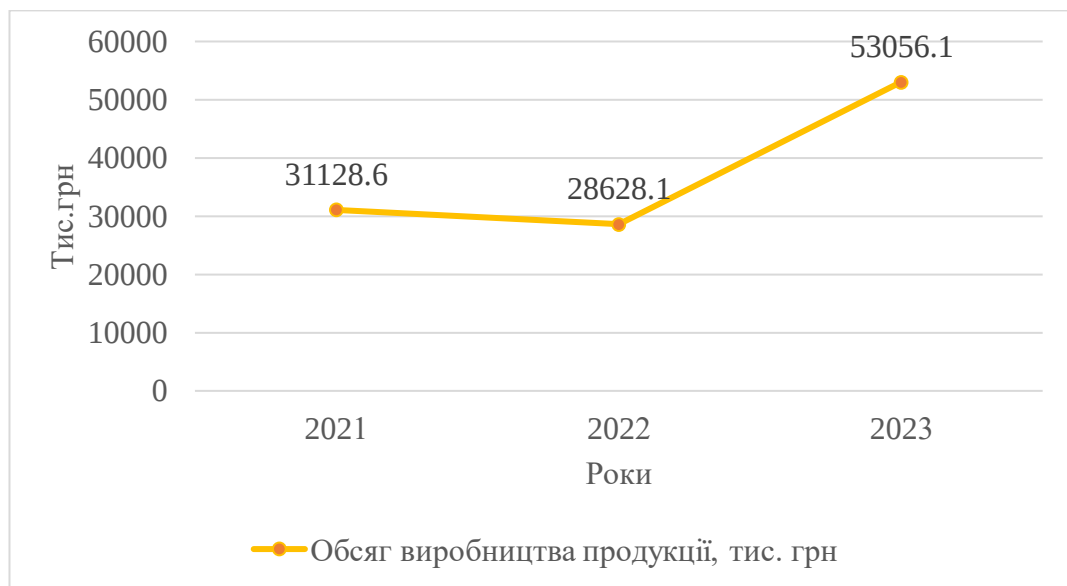


Рисунок 2.5 – Динаміка виробництва хлібобулочних виробів ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 рр.

Джерело: складено автором на основі проведених розрахунків

Обсяг виробництва у 2021-2022 році знизився, проте у 2023 році стрімко зріс та набув найбільшого значення – 53 056,1 тис. грн..

Наступним кроком є оцінка загального фінансового стану бізнесу, для чого ми розглянемо такі показники, як ліквідність, фінансова стабільність і ділова активність.

Таблиця 2.8 – Показники ліквідності підприємства ТОВ «НіжинХліб»

Назва показника	Роки			Зміна за 2021-2022 рр.	Зміна за 2022-2023 рр.	Нормативне значення
	2021	2022	2023			
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності,%	0,021	0,047	0,026	-0,026	0,021	в межах 0,2-0,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності,%	0,007	0,008	0,004	-0,001	0,004	в межах 0,5-1
Показник покриття (поточної ліквідності),%	0,174	0,262	0,225	-0,089	0,038	більше 1

Джерело: складено автором

Результат проведених розрахунків зображено на рис. 2.6.

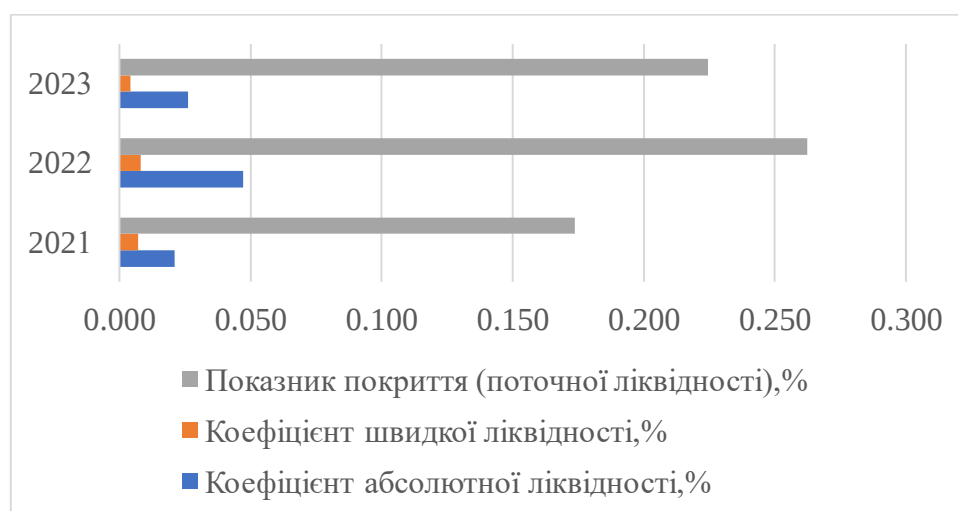


Рисунок 2.6 – Показники ліквідності ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Досліджувані показники ліквідності ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки мають нижче значення, ніж нормативне. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що підприємство не може інвестувати кошти.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує здатність підприємства швидко погасити свої зобов'язання високоліквідними активами. Значення за досліджувані роки не відповідають нормативним, тому підприємству необхідно збільшити обсяг високоліквідних активів і зменшити обсяг ліквідних активів.

Коефіцієнт покриття визначає, чи може компанія використовувати свої поточні активи для виконання своїх поточних зобов'язань. Коефіцієнти не

відповідають стандартним значенням для всіх років. Це означає, що підприємство не в змозі вчасно виконувати свої поточні зобов'язання.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості підприємства та отримані дані занесемо до таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники фінансової стійкості ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки

Назва показника	Роки			Зміна за 2021-2022 рр.	Зміна за 2022-2023 рр.	Нормативне значення
	2021	2022	2023			
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт платоспроможності (автономії), %	0,05	0,09	0,07	-0,04	0,02	більше 0,5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, %	-0,22	0,39	0,57	-0,61	-0,18	більше 0,1
Коефіцієнт фінансової стійкості, %	0,05	0,09	0,07	-0,04	0,02	в межах 0,67-1,5

Джерело: складено автором

Результат проведених розрахунків зображено на рис. 2.7.

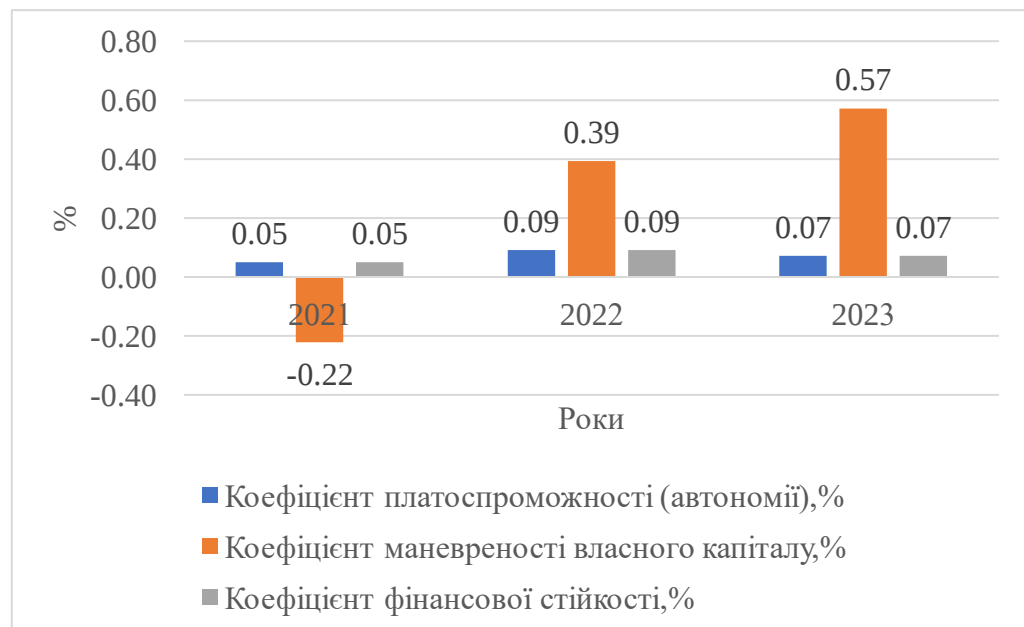


Рисунок 2.7 – Показники фінансової стійкості ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Показники фінансової стійкості знаходяться нижче норми. Коефіцієнт платоспроможності вказує на ступінь фінансової незалежності підприємства, а також вказує на рівень самофінансування в загальній структурі джерела. Можна побачити, що всі показники наполовину менші за замовчуванням.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу вказує на мобільність використання власного капіталу з нормативним значенням більше 0,1. Досягнуті результати свідчать про недостатню частку самофінансування.

Коефіцієнт фінансової стабільності вимірює частку активів, фінансованих довгостроковими джерелами власного фінансування та довгостроковими позиковими коштами. Отримані дані є меншими за оптимальні, тому необхідно збільшити розмір власного капіталу або збільшити розмір довгострокових позикових коштів.

Загалом ТОВ «НіжинХліб» не має власних коштів для подальшого розвитку, тому компанія покладається на зовнішнє фінансування, що робить її менш ліквідною та менш платоспроможною.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників: коефіцієнтів оборотності оборотних активів, оборотності запасів, оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості, тривалості одного обороту оборотних засобів та тривалості одного обороту кредиторської та дебіторської заборгованості [27].

Таблиця 2.10 – Показники ділової активності ТОВ «НіжинХліб» у 2021-2023 роках

Назва показника	Роки		
	2021	2022	2023
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів, %	2,05	2,63	2,54
Період оборотності активів, днів	178	139	144
Коефіцієнт оборотності запасів, %	10,01	12,56	11,23
Період оборотності запасів, днів	36	29	33
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, %	21,07	35,73	78,31
Період обороту запасів, днів	17	10	5

Джерело: складено автором

Проаналізувавши показники ділової активності, ми виявили, що швидкість обороту активів ТОВ «НіжинХліб» зросла у 2022 році, але знову знизилася у 2023 році. Період оборотності активів має дзеркальну тенденцію, найнижчий показник у 2022 році. Досліджувані показники показують, наскільки ефективно використовується капітал і як швидко він може переходити від стадії виробничих запасів до готової продукції та від готової продукції до грошової форми. Іншими словами, зниження цього показника свідчить про неефективне використання активів на досліджуваних підприємствах.

Оборотність запасів — це середня кількість продажів товарно-матеріальних цінностей компанії за певний період часу. Коефіцієнт оборотності запасів у 2022 році має найвищий показник, за досліджуваний період. Чим вище оборотність запасів компанії, тим ефективніше виробництво і менші потреби організації в оборотних коштах.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу з кожним роком зростає, це свідчить про ефективність використання власного капіталу підприємством та позитивно впливає на ділову активність ТОВ «НіжинХліб».

2.3. Оцінка прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб»

Щоб оцінити прибутковість підприємства, необхідно визначити прибуток і показники рентабельності.

Перший етап – це аналіз динаміки роботи компанії за 2021-2023 роки.

Таблиця 2.11 – Аналіз діяльності ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення 2023р. до 2022 р.	
	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції	91152,00	107096,00	135399,00	28303,00	1,26
Валовий прибуток	2781	311	275	-36,00	0,88
Інші операційні доходи	25737	34300	43519	9219,00	1,27
Інші фінансові доходи	11	4	3	-1,00	0,75

Продовження таблиці 2.11

Інші доходи	0	0	32	32,00	-
Фінансовий результат до оподаткування	1317	1457	1463	6,00	1,00
Чистий прибуток	1080	1195	1200	5,00	1,00

Джерело: складено автором

Результат проведених розрахунків зображено на рис. 2.8.

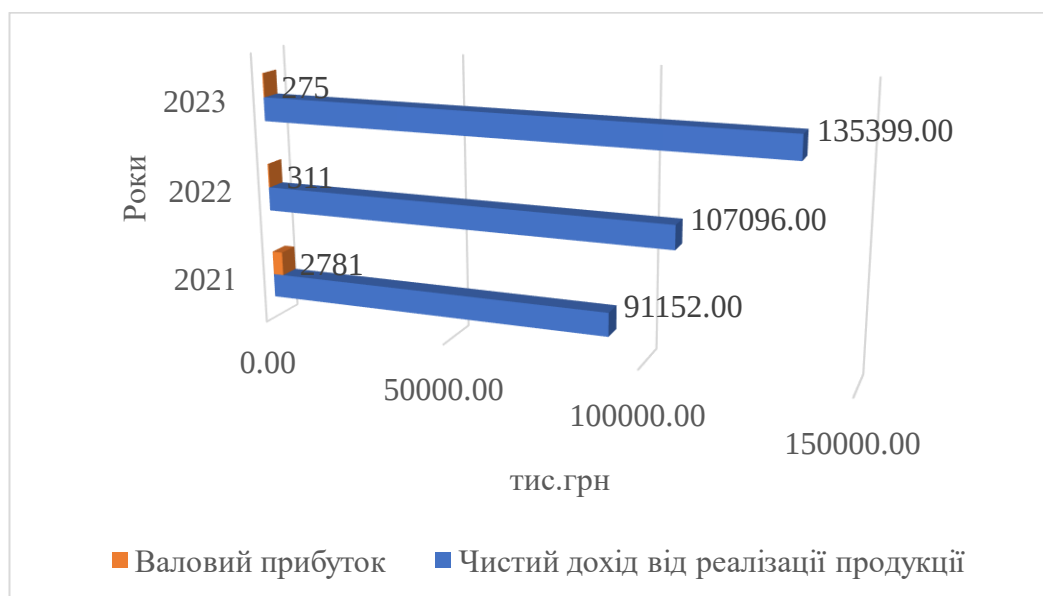


Рисунок 2.8 – Аналіз діяльності ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

З представленої діаграми можна побачити, що чистий дохід з кожним роком зростає та найбільший показник становить у 2023 році – 135 399,00 тис. грн.. Така тенденція може бути викликано різними факторами, зокрема збільшенням обсягу продажу, зниженням собівартість продукції, підвищенням ціни на продукцію тощо.

А от валовий прибуток – навпаки, має тенденцію до зниження. У 2023 році показник знизився на 90,11% відносно показника у 2021 році. Такий спад може свідчити, що собівартість товару перевищує над його виручкою.

Інші фінансові доходи за досліджуваний період зменшуються, наприклад у 2021 році – 11 тис. грн., а у 2023 році – 3 тис. грн. Інші фінансові надходження можуть зменшуватися через низку факторів, включаючи коливання процентної ставки, коливання обмінного курсу та ринкові коливання.

Чистий прибуток підприємства з кожним роком зростає. Чистий прибуток підприємства – це частина нерозподіленого прибутку підприємства, яка залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань та інших обов'язкових платежів до бюджету. Тож ми можемо зробити висновок, що ТОВ «НіжинХліб» не є банкрутом.

Наступним кроком є розгляд відносних норм прибутку, оскільки попередніх розрахунків недостатньо. Аналіз прибутковості компанії показує, наскільки ефективно кошти інвестуються в компанію та чи розумно вони використовуються, наприклад, скільки одиниць прибутку, яку приносить аналізований показник, і чим вищий прибуток, тим важливіший показник.

Проаналізуємо показники рентабельності на підприємстві за 2021 – 2023 роки та отримані дані занесемо до таблиці 2.9.

Таблиця 2.12 – Аналіз показників рентабельності ТОВ «НіжинХліб» у 2021-2023 роках

Показники	Роки			Відхилення 2023р. до 2022 р.	
	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
Рентабельність продажів, %	0,012	0,011	0,009	-0,002	0,794
Рентабельність активів, %	0,029	0,036	0,021	-0,015	0,591
Рентабельність власного капіталу, %	0,476	0,321	0,244	-0,077	0,760
Рентабельність продукції, %	0,031	0,003	0,002	-0,001	0,699

Джерело: складено автором

Результат проведених розрахунків зображено на рис. 2.9.

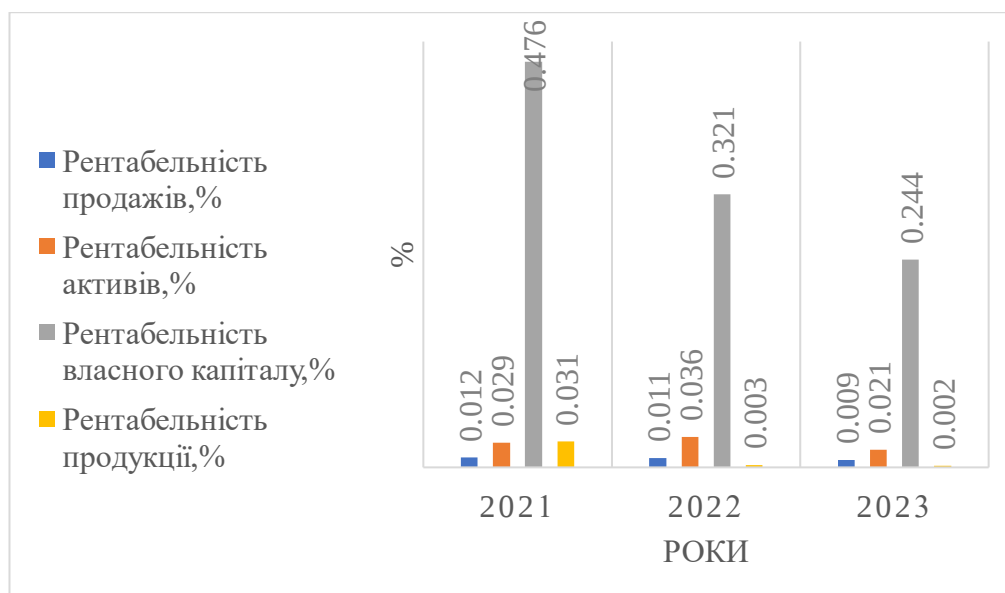


Рисунок 2.9 – Аналіз показників рентабельності ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Рентабельність продажів — це показник, який характеризує ступінь прибутковості підприємницької діяльності. Розраховується шляхом ділення прибутку на собівартість реалізованої продукції. Цей показник застосовують, для визначення, яка частка продажів вашого продукту становить прибуток після сплати податків вашої компанії та відповідних платежів. Як можемо побачити, за досліджуваний період, даний коефіцієнт знижується.

Коефіцієнт рентабельності активів — це показник, який характеризує ефективність використання всіх активів компанії. Розраховується як чистий прибуток, поділений на середню вартість активів. Цей показник дозволяє оцінити ефективність використання всіх активів підприємства. Рентабельність активів у 2022 році має найвище значення — 3,6%, а у 2021 році найменше — 1,2%.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу займає найбільшу частку серед показників рентабельності. Рентабельність власного капіталу — це показник фінансової ефективності, який розраховується як чистий прибуток, поділений на власний капітал. Цей коефіцієнт можна використовувати як міру для розрахунку прибутку від власного капіталу та відображає ефективність, з якою активи компанії використовуються для отримання прибутку.

Рентабельність продукції має тенденцію до зниження у період 2021-2023 років. Коефіцієнт рентабельності продукції, що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виготовлення та реалізацію, характеризує рентабельність господарської діяльності фірми від основної діяльності.

Отже, провівши аналіз рентабельності, можна зробити висновок, що підприємство ефективно та раціонально використовує вкладені кошти. Майже всі показники за досліджуваний період мають позитивне значення, що свідчить про ефективність компанії.

Задля подальшого дослідження прибутковості підприємства необхідно провести аналіз акцентної групи продукції. Даний аналіз проведемо застосувавши один з представників матричних методів – матрицю БКГ.

Матриця БКГ (також відома як Матриця Бостонської консалтингової групи або Матриця зростання-частки ринку) – це інструмент стратегічного аналізу, розроблений Бостонською консалтинговою групою (Boston Consulting Group). Він використовується для оцінки портфеля продуктів або бізнес-одиниць компанії та допомагає у прийнятті рішень про розподіл ресурсів та формулювання стратегії [28].

Взагалі, матрицю БКГ застосовують задля маркетингового планування та подальшої розробки стратегії, але в нашому випадку застосуємо даний вид аналізу, щоб виявити акцентний товар та виявити на скільки асортиментна група є привабливою для споживачів.

Побудова матриці БКГ потребує всього два показника – темп приросту та відносну частку ринку. Вхідні дані для побудови матриці представлено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Вхідні дані для матриці БКГ

Вид продукції	Обсяги реалізації, тис.грн., 2021	Обсяги реалізації, тис.грн., 2022	Відносна частка ринку, %	Темп зростання
Хліб "Поліський традиційний"	5325,3	4351	2,4%	0,82

Продовження таблиці 2.13

Хліб тост "Бріюш"	2354	4364	9,2%	1,85
Хліб "З льоном"	1358	1862	0,9%	1,37
Хліб "Щедрий"	2340	3466	13,0%	1,48
Всього	11377,3	14043		

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Поле матриці розділене на чотири частини, де наведена поточна позиція виду продукції. Кожна частина має назву та ознаку: «зірки», «дійні корови» («грошові мішки»), «важкі діти» («дикі кішки», «темні конячки», «знаки питання») та «собаки» («кульгаві качки», «мертвий вантаж»)

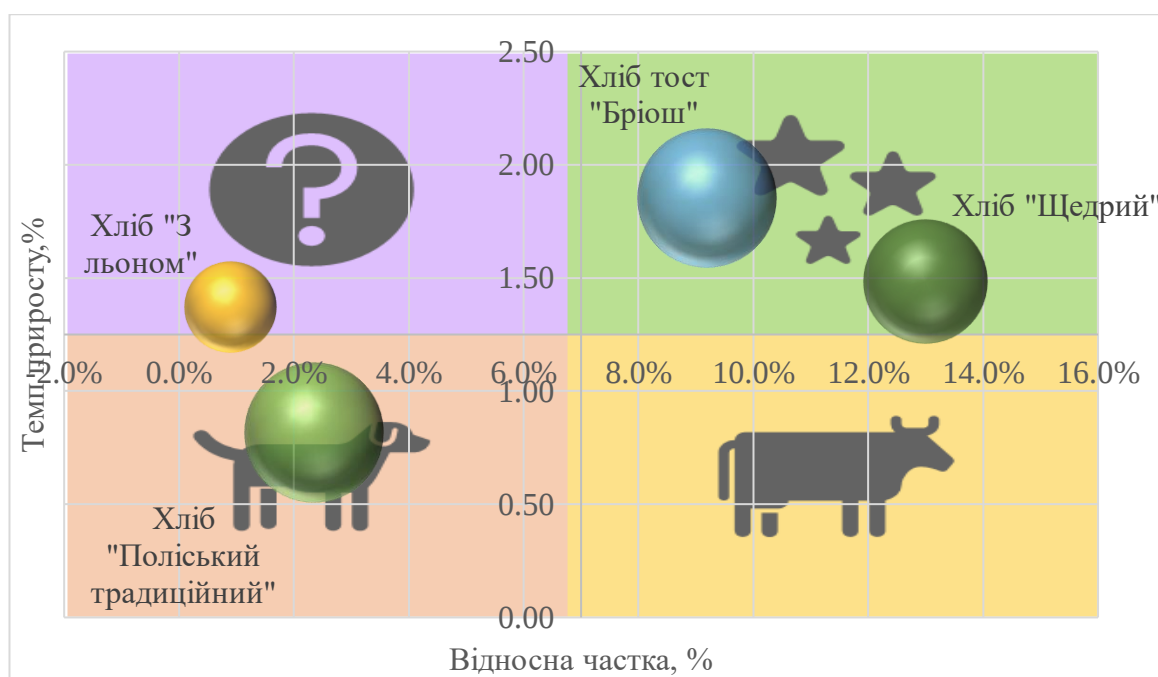


Рисунок 2.10 – Матриця БКГ для асортименту продукції ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

З матриці може побачити, що хліб «З льоном» знаходиться у фазі «Знаки питання» - товар, що перебуває на ранніх стадіях життєвого циклу та необхідні значні фінансові витрати для збільшення частки ринку.

Хліб тост «Бріюш» та хліб «Щедрий» перебувають в одній фазі – «Зірки». Це означає, що дані види хліба знаходяться на стадії зростання свого життєвого циклу, вони є лідерами на ринку та відповідно потребують значної фінансової підтримки.

Хліб «Поліський традиційний» знаходиться у фазі «Собаки». Товар, який знаходиться у даній фазі перебуває на етапі стаду життєвого циклу, попит на його дуже низький.

Отже, матричний метод допоміг виявити проблемну продукції в асортименті ТОВ «НіжинХліб». Тож для просування хлібу «Поліський традиційний» підприємству потрібно визначити успішну стратегію, оцінити його фінансування та потенціал рентабельності.

Кореляційно-регресійний аналіз — класичний метод стохастичного моделювання, метод кількісної оцінки взаємозалежності між статистичними ознаками, що характеризують процеси конкретних соціально-економічних явищ і господарської діяльності.

Цей вид аналізу корисний для визначення того, чи існує зв'язок між доходом і такими явищами, як дохід та витрати. Даний аналіз дозволяє виявити фактори, що впливають на рівень доходу, визначити процедури за результатами аналізу та надати поради щодо покращення результатів діяльності ТОВ «НіжинХліб».

Припустимо, що зв'язок між результативною та факторними характеристиками описується рівнянням лінійної регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (2.9)$$

де y — чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн),

x_1 — адміністративні витрати (тис. грн.),

x_2 — витрати на збут (тис. грн.),

x_3 — інші операційні витрати (тис. грн.),

a_0 — вільний член рівняння регресії,

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру.

Представимо вхідні дані для проведення аналізу у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 - Основні фінансові показники діяльності підприємства за 2018 – 2023 рр., тис. грн

Показники	Рік					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	83246	90561	112722	91152	107096	135399
Собівартість	92023	110532	108257	88 371	106 785	135 124
Витрати на збут	20531	12455	16762	17564	25427	27036
Інші операційні витрати	6545	4282	1772	7386	3365	12604

Джерело: складено автором

Для виявлення основних факторів, що впливають на чистий прибуток підприємства, необхідно провести кореляційний аналіз за окремими фінансовими показниками підприємства. Отримані дані, після проведення кореляційного аналізу, представлені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Результати кореляційного аналізу діяльності ТОВ «НіжинХліб»

Показник	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Собівартість	Витрати на збут	Інші операційні витрати
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1			
Собівартість	0,876	1		
Витрати на збут	0,624	0,444	1	
Інші операційні витрати	0,424	0,443	0,526	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Наступним кроком необхідно оцінити результати кореляційного аналізу за шкалою Чеддока.

Таблиця 2.16 – Оцінка тісноти зв'язку чистого доходу та іншими ознаками

Показник	Собівартість реалізованої продукції	Витрати на збут	Інші операційні витрати
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Високий	Істотний	Помірний

Джерело: складено автором

Отже, за результатами кореляційного аналізу, можемо побачити (таблиця 2.15), що між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції спостерігається високий зв'язок, а між витратами на збут та чистим доходом спостерігається істотний зв'язок, помірний зв'язок – інші операційні витрати.

Перейдемо до кореляційного аналізу. Для точності оцінки параметрів, необхідно вилучити показник, у якого найменший зв'язок з чистим доходом. В даному випадку вилучимо інші операційні витрати.

Результати кореляційного аналізу показали наявність мультиколінеарності.

Таблиця 2.17 – Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,914
R-квадрат	0,836
Нормований R-квадрат	0,726
Стандартна похибка	10057,227

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Нормований коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,836$ показує, що факторні ознаки спричиняють зміну результативності на 83,6%.

Таблиця 2.18 – Результат дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	2	1542081446	771040723	7,62291062	0,066670968
Залишок	3	303443433,3	101147811,1		
Всього	5	1845524879			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Наступним кроком порівнюємо отримані дані з табличним критерієм Фішера $f^* = 7,62291062 > f_{\text{табл.}} = 0,066670968$. За отриманими даними можемо зробити висновок, що рівняння регресії значиме на 95%, а вплив випадкових факторів відсутній.

Таблиця 2.19 – Результати регресійного аналізу

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижнє 95%</i>	<i>Верхнє 95%</i>
Чистий дохід	-9227,778	29500,560	-0,313	0,775	-103111,727	84656,171
Собівартість реалізованої продукції	0,863	0,303	2,854	0,065	-0,099	1,826
Витрати на збут	1,018	0,909	1,121	0,344	-1,873	3,910

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії:

$$-0,099 \leq a_1 \leq 1,826$$

$$-1,873 \leq a_2 \leq 3,910$$

Тоді рівняння множинної регресії матиме вигляд:

$$y = -9227,778 + 0,863x_2 + 1,018x_3.$$

Отже, якщо відбудеться збільшення собівартості реалізованої продукції на одиницю, то чистий дохід збільшиться на 0,863 од.; якщо ж витрати на збут збільшаться на одиницю, то чистий дохід зросте на 1,018 од..

Для того щоб проаналізувати як факторні ознаки впливатимуть на зміну результуючої, за відсутності впливу інших факторів, використовується коефіцієнт еластичності:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}. \quad (2.10)$$

Тоді $\varepsilon_1 = 1,034$; $\varepsilon_2 = 0,187$.

Отже, якщо собівартість реалізованої продукції зросте на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 1,034%; якщо витрати на збут зростуть на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 0,187%.

Дослідження показало, що собівартість реалізованої продукції має найбільший вплив на чистий дохід від реалізації. Витрати на збут мають істотний зв'язок з результативною ознакою. А от, інші оперативні витрати мають помірний зв'язок з чистим доходом, тому було прийнято рішення виключити показник.

Висновки до розділу 2

В даному розділі було розглянуто аналіз прибуткової діяльності ТОВ «НіжинХліб». В першу чергу ми визначили господарсько-правові засади функціонування підприємства. ТОВ «НіжинХліб» спеціалізується з виготовлення хлібобулочних виробів, а також кондитерських виробів. Підприємство забезпечує доставку продукції по Чернігівській та Сумській областях.

Нажаль дослідити структуру основних засобів нам не вдалося, оскільки, основні засоби підприємства знаходяться в оренді. На сьогоднішній день ця інформація є конфіденційною та неможливою для аналізу.

Аналіз ділової активності та фінансової стійкості та рентабельності показав нам, що ТОВ «НіжинХліб» ефективно та раціонально використовує вкладені кошти. Досягнуті результати свідчать про те, що підприємство повинно збільшити частку самофінансування.

Підприємство «НіжинХліб» з кожним досліджуваним роком збільшує частку чистого доходу, що свідчить про прибутковість компанії.

Також було проведено аналіз акцентної групи товару. Даний аналіз було проведено застосувавши один з представників матричних методів – матрицю БКГ. Результат проведених розрахунків показав, що провальною групою товару підприємства є хліб «Поліський традиційний», оскільки даний товар знаходиться у фазі «Собаки» - перебуває на етапі стаду життєвого циклу, попит на його дуже низький. Тож для просування хлібу «Поліський традиційний» підприємству

потрібно визначити успішну стратегію, оцінити його фінансування та потенціал рентабельності.

Використовуючи кореляційно – регресійний аналіз для вивчення впливу факторів на чистий прибуток від продажів, ми виявили, що зв'язок між чистим доходом та витратами на збут існує істотний зв'язок. А найбільший вплив на результативність чистого доходу має собівартість продукції.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НІЖИНХЛІБ»

3.1. Визначення найважливіших внутрішніх та зовнішніх факторів підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб»

Управління компанією в ринкових умовах визначається її здатністю генерувати позитивний прибуток, а отже, вся корпоративна діяльність зосереджена на забезпечення зростання прибутку або певного рівня стабілізації.

Згідно проведених розрахунків та їх аналізу в Розділі II, можна зробити висновок, що на успішне функціонування та підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб», мають вплив певні внутрішні та зовнішні фактори. Найважливіший зовнішній чинник впливу на підприємство є політична та економічна нестабільність в державі.

Щодо внутрішніх факторів, що впливають на підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб», визначено перелік основних проблем, на усунення яких підприємству в першу чергу слід звернути увагу.

В першу чергу, було б доцільно виділити неможливість виконувати поточні зобов'язання в зазначений термін, що стверджує аналіз показників ліквідності ТОВ «НіжинХліб».

По-друге, спостерігаються занадто низькі показники рентабельності підприємства, що свідчити аналіз в Розділі II. Слід також зазначити, що рентабельність є відносною мірою її економічної ефективності, яка описує, наскільки ефективно компанія використовує матеріали, працю, гроші та інші ресурси. Тож слід регулярно контролювати діяльність підприємства, щоб своєчасно виявити проблему та розробити успішні методи її вирішення задля зростання прибутковості ТОВ «НіжинХліб».

Дослідження чистого доходу у 2021 – 2023 роках показало, що найбільша сума показника становить саме у 2023 році – 135 399 тис. грн., що на 32,68% більше в порівнянні зі значенням у 2021 році (91 152 тис. грн.).

Валовий прибуток ТОВ «НіжинХліб» має тенденцію до зниження в продовж досліджуваного періоду, а у 2023 році найменше значення становить 275 тис. грн.. Таке зниження свідчить, що собівартість хлібобулочних виробів перевищує виручку.

Рентабельність власного капіталу також зменшується з кожним роком, у 2021 році – 47,6%, у 2022 році – 32,1%, у 2023 році – 24,4%, що показує зменшення ефективності вкладених коштів.

Рентабельність продукції взагалі має дуже низькі показники та з кожним роком зменшується. Наприклад: у 2021 році – 3,1%, у 2022 році – 3,0%, у 2023 році – 2%.

Для підвищення рентабельності підприємства можуть здійснювати чинники лише в наступному порядку:

- організація (вдосконалення структури виробництва, удосконалення структури організації управління, диверсифікація виробництва, коригування структури виробництва тощо);
- технологія (оновлення технології та технологічної бази, переоснащення виробництва, удосконалення продукції, що випускається);
- економічні важелі і стимули (тарифний режим, удосконалення форм і інститутів оплати праці, прискорення кругообігу оборотних коштів та ін.).

Якщо почати вносити зміни в неправильному порядку, позитивний зсув в ефективності діяльності буде ледь помітним або зовсім відсутнім.

Серед основних завдань управління прибутком є пошук шляху його зростання для забезпечення розвитку підприємства та підвищення ринкової вартості підприємства. Оскільки прибуток і рентабельність є складовими прибутковості, одним із факторів підвищення і зростання її продуктивності є її розширення.

У свою чергу Л.С. Гаватюк та Н.М. Перегіняк пропонують інші шляхи зростання прибутку та рентабельності підприємств [29, ст. 366].

Таблиця 3.1 – Методи підвищення прибутку і рентабельності продукції

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

Джерело: розробка Л.С. Гаватюка та Н.М. Перегіняка [29]

Окрім можливостей підвищення прибутковості, науковці пропонують шукати резерви, або невикористані можливості підвищення прибутковості. Резерви, як правило, уже виявляються на етапі планування та виробничого процесу, а також під час продажу продукту.

Тому, щоб бізнес був прибутковим, він повинен максимально ефективно використовувати наявні в його розпорядженні ресурси. Збільшення випуску знижує собівартість одиниці продукції, тобто знижується виробнича собівартість одиниці продукції, що в кінцевому підсумку призводить до зростання прибутку від реалізації продукції. Крім того, додаткове виробництво прибуткового продукту саме по собі є надприбутковим.

3.2. Обґрунтування доцільності нововведень, спрямованих на підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб»

Аналіз господарської діяльності ТОВ «НіжинХліб» показав, що підприємство є прибутковим. Досліджуючи асортиментну групу продукції за матрицею БКГ (рис. 2.10), було виявлено провальний товар, який знаходиться на етапі стаду життєвого циклу. Тому одним з напрямів підвищення рівня прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб», буде доцільно замінити постачальників сировини для виготовлення хліба «Поліський традиційний» на більш якісну.

Заміна постачальників для провальної асортиментної групи товару на хлібозаводі є доцільним нововведенням з кількох причин. Це може принести значні переваги хлібозаводу, включаючи покращення якості товару, диверсифікацію ризиків, підвищення конкурентоспроможності, економічну вигоду та розширення асортименту.

По-перше, заміна постачальників сировини для ТОВ «НіжинХліб» може привести до покращення якості товару. Якщо поточні постачальники не відповідають вимогам щодо якості хлібних виробів, це може негативно позначатися на репутації хлібозаводу та задоволеності клієнтів. Заміна їх більш якісними постачальниками може допомогти вирішити цю проблему і покращити якість хлібних виробів, що призведе до задоволеніших клієнтів.

По-друге, зміна постачальників дозволить ТОВ «НіжинХліб» диверсифікувати ризики. Покладання на одного постачальника може становити значні ризики для підприємства, особливо якщо поточні постачальники стикаються з проблемами постачання або іншими негативними факторами. Заміна постачальника декількома альтернативними варіантами розподіляє ризик і забезпечує безперервність виробництва у разі виникнення проблеми з одним із постачальників сировини.

По-третє, заміна постачальника може зробити ТОВ «НіжинХліб» більш конкурентоспроможними. Нові постачальники можуть запропонувати нові

продукти, інноваційні технології та кращі умови доставки. Завдяки цьому підприємство може вдосконалювати свою продукцію, впроваджувати нові технології та забезпечувати кращі умови співпраці з постачальниками. Це зміцнює позиції хлібозаводу на ринку та сприяє залученню нових клієнтів.

По-четверте, зміна постачальника може бути економічно вигідною для ТОВ «НіжинХліб». Нові постачальники можуть запропонувати кращі ціни, знижки на обсяг, кращі терміни доставки або інші привабливі умови співпраці. Це допоможе підприємству знизити витрати на виробництво та підвищити прибутковість. Тому зміна постачальника може бути економічно ефективною стратегією для компаній.

Нарешті, зміна постачальника сприяє розширенню асортименту продукції. Це дозволить хлібозаводу ТОВ «НіжинХліб» охоплювати нових клієнтів і задовольняти різні потреби споживачів. Розширення асортименту продукції дозволяє гнучкіше виходити на ринок і створює додаткові можливості для збільшення попиту та прибутковості.

Загалом, заміна постачальників у провальної асортиментної групи товару на ТОВ «НіжинХліб» дозволить підвищити якість продукції, знизити ризики, підвищити конкурентоспроможність, принести економічну вигоду та розширити асортимент. Це нововведення допоможе підприємству зміцнитися на ринку та забезпечити стабільне майбутнє.

Другим напрямком підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб» є розширення товарного асортименту. На сьогоднішній день хлібозавод виготовляє та реалізує хлібобулочні та кондитерські вироби.

Одним із шляхів розширення асортименту є запровадження нового продукту – хліба «На хмелю».

Впровадження нового виду продукції на ТОВ «НіжинХліб» є вартим нововведенням з кількох причин. Це приносить значні переваги для підприємства, такі як розширення ринкових ніш, залучення нових клієнтів, збільшення прибутку, підвищення конкурентоспроможності та задоволення потреб сучасних споживачів.

По-перше, впровадження нового виду продукції дозволить хлібозаводу розширити ринкову нішу. Впровадження нового товару, який рідко доступний на ринку, дозволить ТОВ «НіжинХліб» створити новий статус і забезпечити особливе становище в галузі. Це залучає нових клієнтів, які шукають щось інше.

По-друге, впровадження нового виду продукції може залучити нових клієнтів. Споживачі зазвичай цікавляться новими продуктами і хочуть спробувати щось нове та несподіване. Впровадження хліба «На хмелю» дозволить ТОВ «НіжинХліб» привернути увагу нових покупців, які можуть стати постійними клієнтами, створюючи тим самим додатковий дохід для підприємства.

По-третє, впровадження нових видів продукції може призвести до збільшення прибутку ТОВ «НіжинХліб». Якщо новий продукт досягає успіху на ринку та отримує прихильників, це може призвести до збільшення продажів і, у свою чергу, збільшення прибутку.

По-четверте, впровадження хліба «На хмелю» може підвищити конкурентоспроможність ТОВ «НіжинХліб». Коли підприємство випускає нововведений продукт, що відповідає потребам і вподобанням сучасних споживачів, воно отримає перевагу над своїми конкурентами на ринку. Завдяки новому товару підприємство зможе привертати увагу споживачів.

Нарешті, впровадження нового виду продукції хліба «На хмелю» дозволить ТОВ «НіжинХліб» задовольнити потреби сучасного споживача. Зі стрімким розвитком суспільства та зміною смаків споживачів важливо надавати продукти, які відповідають сучасним потребам. Випуск нового продукту дозволить підприємству адаптуватися до мінливих запитів споживачів і йти в ногу з часом.

Отже, впровадження хліба «На хмелю» має потенціал для розширення ринкових ніш, залучення нових клієнтів, збільшення прибутку, підвищення конкурентоспроможності та відображення потреб сучасного споживача. Це нововведення допоможе ТОВ «НіжинХліб» привернути увагу споживачів і підвищити прибуток.

Дослідивши асортимент ТОВ «НіжинХліб», можна зробити висновок, що у компанії відсутній товар такого типу і тому доцільно включити його до свого асортименту.

З інформацією про обсяги виробництва основної продукції ТОВ «НіжинХліб» у 2022 році можна ознайомитись у таблиці. 3.2.

Таблиця 3.2 – Інформація про обсяги виробництва основних видів продукції ТОВ «НіжинХліб» за 2023 рік

Вид продукції	Обсяги виробництва, т	Частка у загальному обсязі, %
Хліб "Поліський традиційний"	246	2,48
Хліб тост "Бріюш"	653	6,58
Хліб "З льоном"	643	6,48
Хліб "Щедрий"	462	4,65
Інші	7926	79,82
Всього	9930	100

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результат проведених розрахунків зображено на рис. 3.1.

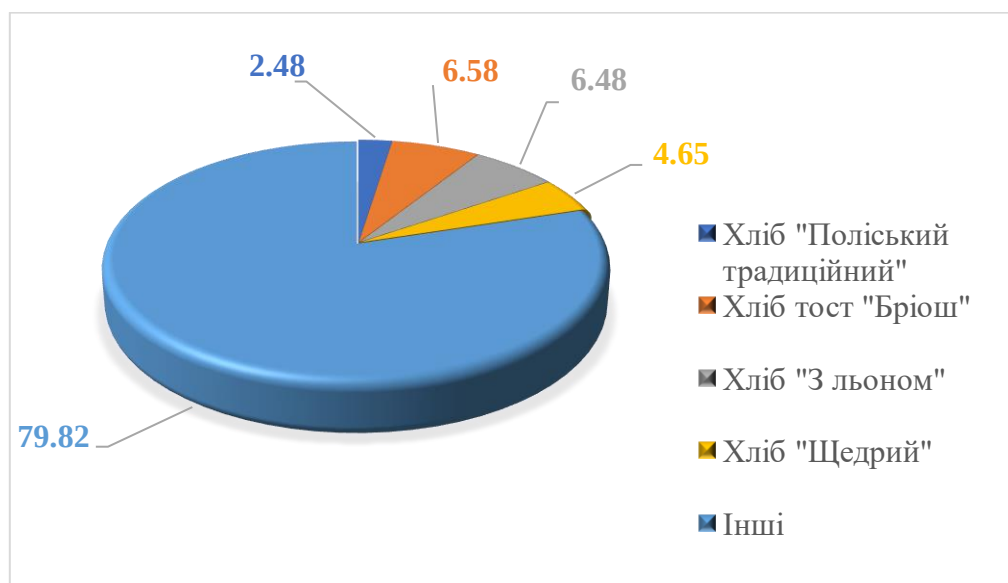


Рисунок 3.1 – Обсяги виробництва основних видів продукції ТОВ «НіжинХліб» за 2023 рік

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Під час дослідження ТОВ «НіжинХліб» виявлено, що підприємство має невикористані виробничі потужності. Компанія планує виготовлення хліба «На

хмелю», а наявне обладнання дозволяє виробляти цей продукт без необхідності купувати нове обладнання.

Впровадження таких варіантів підвищення прибутковості діяльності дозволить компанії ТОВ «НіжинХліб» розширити асортимент продукції, залучити більше споживачів та підвищити прибуток.

3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів щодо підвищення прибутковості ТОВ «НіжинХліб»

Для реалізації першої пропозиції підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб», а саме заміна постачальників сировини для виготовлення хліба «Поліський традиційний» на більш якісну, необхідно розрахувати витрати.

Для початку необхідно представити рецептуру приготування хліба «Поліський традиційний».

Таблиця 3.3 – Рецептура хліба «Поліський традиційний»

Сировина	Питома вага сировини на одиницю хліба, кг
Борошно пшеничне другого сорту	0,20
Дріжджі	0,01
Сіль кухонна	0,02
Концентрат квасного сусла	0,01
Вода питна	0,32

Джерело: складено автором

Отже, наступним етапом можемо провести аналіз зміни постачальників (табл.3.4).

Таблиця 3.4 – Аналіз постачальників сировини для виготовлення хліба «Поліський традиційний»

Постачальники після проведених змін			
Постачальник	Сировина	Ціна, грн/т	Термін поставки, днів
Київський хлібопродукт	Борошно пшеничне другого сорту	19890,00	3

Продовження таблиці 3.4

Артемсіль	Сіль кухонна	30000	10
ТМ "Харківські дріжджі"	Дріжджі	2400	14
ТОВ «Крохмалопродукти України»	Концентрат квасного сусла	3500	5
Всього	-	55790,00	-
Постачальники після проведених змін			
Постачальник	Сировина	Ціна, грн/т	Термін поставки, днів
Вінницький млинар	Борошно пшеничне другого сорту	18200,00	5
ТОВ "АНТАРЕС ТРЕЙД" ЛТД	Сіль кухонна	11000,00	6
АЛЬТА-ВІСТА	Дріжджі	1800,00	8
PRODINTEKS, ООО	Концентрат квасного сусла	2640,00	3
Всього	-	33640,00	-

Джерело: складено автором

Отже, як показали результати дослідження, заміна постачальників вплине на скорочення термінів поставки сировини, а також зниження ціни на 22 150,00 грн/т.

Проведемо аналіз витрат на заміну постачальників сировини для виготовлення хліба «Поліський традиційний».

Таблиця 3.5 – Аналіз витрат на закупівлю сировини у нових постачальників

Сировина	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість, т	Ціна, грн/т	Вартість	Кількість, т	Сума, грн
Борошно пшеничне другого сорту	0,20	18200,00	3640,00	140,00	2548000,00
Дріжджі	0,01	18000,00	180,00	20,00	360000,00
Сіль кухонна	0,02	11000,00	220,00	60,00	660000,00

Продовження таблиці 3.5

Концентрат квасного сусла	0,01	2640,00	26,40	35,00	92400,00
Всього	-	-	4066,40	-	3660400,00

Джерело: складено автором

Витрати ТОВ «НіжинХліб» на закупівлю сировини у прогнозованому періоді становлять 3 660 400,00 грн. Вартість сировини у розрахунку на 1 т становить 4 066,40 грн.

У таблиці 3.6 наведено калькуляцію витрат по заміні постачальників сировини.

Таблиця 3.6 – Калькуляція витрат

№	Найменування статей калькуляції	Витрати, грн
1	Сировина та матеріали	3660400,00
2	Загальновиробничі витрати	4151385,00
3	Адміністративні витрати	122670,00
4	Витрати на збут	1216620,00
5	Всього	9151075,00

Джерело: складено автором

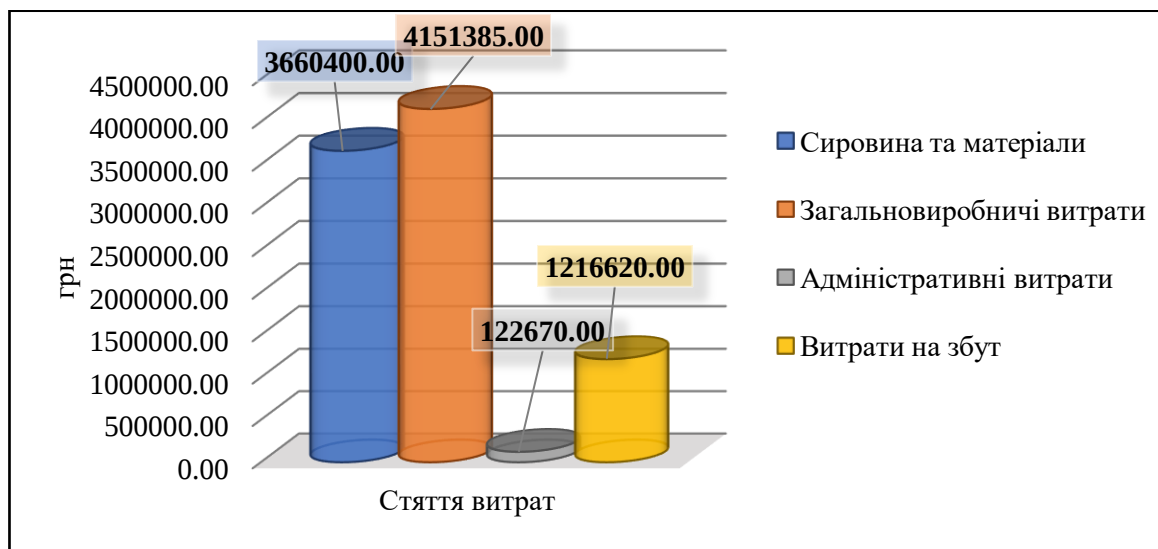


Рисунок 3.2 – Калькуляція витрат по зміні постачальників

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Як можна побачити, найбільшу частку витрат займають загальновиробничі витрати, їх сума становить 4 151 385,00 грн. Друге місце по величині займають витрати на сировину та матеріали – 3 660 400,00 грн. Найменше становлять адміністративні витрати – 122 670,00 грн.

Розрахунок виробничої ціни на хліб після заміни постачальників сировини представлено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Розрахунок виробничої ціни хліба «Поліський традиційний»

№	Показники	Сума, грн
1	Собівартість	9151075,00
2	Виробнича ціна підприємства (без ПДВ)	283683,33
3	ПДВ 20%	56736,67
4	Виробнича ціна з ПДВ	340419,99

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, виробнича ціна з ПДВ «Поліський традиційний» становить 283 683,33 грн, у розрахунку на одиницю хліба ціна становить 30 грн. 60 коп..

І для узагальнення впроваджених рекомендацій побудуємо матрицю БКГ, щоб оцінити на скільки заміна постачальників сировини вплине на хліб «Поліський традиційний». Результат проведених розрахунків зображено на рис. 3.3.

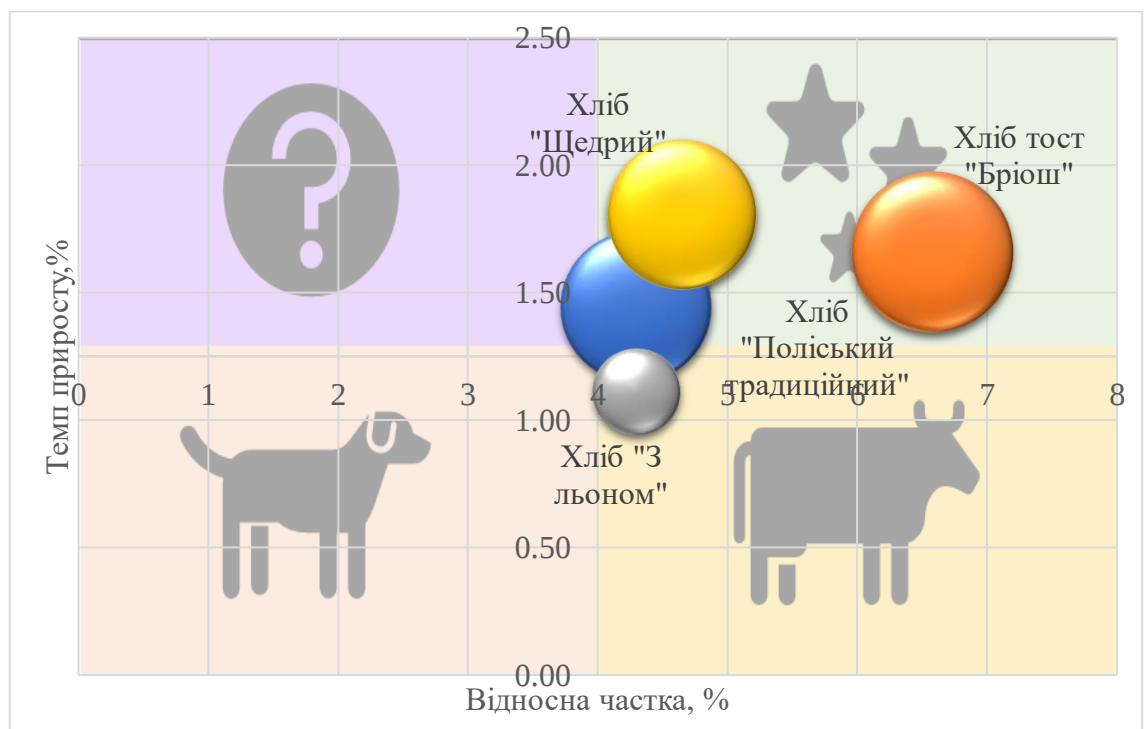


Рисунок 3.3 – Матриця БКГ для асортименту продукції ТОВ

«НіжинХліб» після впровадженої рекомендації

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, якщо порівнювати рисунок 2.10 та 3.3, можна зробити висновок, що заміна постачальників сировини позитивно вплине на хліб «Поліський традиційний». Матриця БКГ (рис. 3.3) показала, що ситуація з проблемним товаром виправлена, хліб «Поліський традиційний» знаходиться у фазі «Зірки». Це означає, що даний види хліба знаходяться на стадії зростання свого життєвого циклу.

Для впровадження другої пропозиції підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб», а саме розширення асортиментної групи, за рахунок виготовлення хлібу «На хмелю», необхідно розрахувати та проаналізувати витрати.

В таблиці 3.8 наведено рецептуру виробництва хлібу «На хмелю».

Таблиця 3.8 – Рецептура хлібу «На хмелю»

Сировина	Питома вага сировини на одиницю хліба, кг
Борошно пшеничне першого сорту	0,25
Борошно житнє хлібопекарське обдирне	0,15
Сіль кухонна	0,02
Цукор-пісок	0,01
Олія соняшникова	0,08
Висівки харчові пшеничні	0,05
Хміль	0,04
Вода питна	0,32

Джерело: складено автором

Отже, наступним етапом можемо провести розрахунок витрат на сировину та матеріали (табл.3.9).

Таблиця 3.9 – Розрахунок вартості сировини

Сировина	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість, т	Ціна, грн/т	Вартість	Кількість, т	Сума, грн
Борошно пшеничне першого сорту	0,25	12000,00	3000,00	340,00	4080000,00
Борошно житнє хлібопекарське обдирне	0,15	17800,00	2670,00	200,00	3560000,00
Сіль кухонна	0,02	19900,00	398,00	70,00	1393000,00
Цукор-пісок	0,01	32800,00	328,00	35,00	1148000,00
Олія соняшникова	0,08	54000,00	4320,00	120,00	6480000,00

Продовження таблиці 3.9

Висівки харчові пшеничні	0,05	9000,00	450,00	100,00	900000,00
Хміль	0,04	17500,00	700,00	85,00	1487500,00
Всього			11866,00		19048500,00

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Згідно проведених розрахунків було визначено вартість сировини у розрахунку на 1 тону хліба – 11 866,00 грн. Витрати на прогнозований рік становлять 19 048 500,00 грн.

Розрахуємо витрати на енергію для виготовлення хліба «На хмелю».

Таблиця 3.10 – Розрахунок витрат на паливо

Енергоносії	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість, од. вим	Ціна, грн за од. вим.	Вартість	Кількість	Сума, грн
Електроенергія, кВт*год	1058,00	4,32	2327,60	12950,00	3014242,00
Виробнича вода, м3	3,00	15,59	22,03	1400,00	30842,00
Всього			2349,63		3045084,00

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Згідно таблиці можемо побачити, що витрати на паливо становлять 3 04584,00 грн.

Наступним етапом розрахуємо витрати на заробітну плату працівників.

Таблиця 3.11 – Розрахунок заробітної плати працівників

Посада	Кількість робітників	Тарифний розряд	Тарифна погодинна ставка	Кількість днів роботи за рік	Всього тарифний фонд, грн	Нарахування (22%), грн
Налагоджувач обладнання	1	5	85,00	249,00	169320,00	37250,40
Апаратник замішувач	1	3	75,00	249,00	149400,00	32868,00
Оператор лінії	1	5	60,00	249,00	119520,00	26294,40
Фасувальник	2	2	55,00	249,00	219120,00	48206,40
Всього	5				657360,00	144619,20

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Як можемо побачити, основна заробітна плата працівників, які будуть залучені до виготовлення хліба «На хмелю» становить 657 360,00, сума нарахувань на заробітну плату становить 144 619,20 грн.

Розрахувати витрати на утримання та експлуатацію пристрою. Хліб «На хмелю» виробляється на хлібобулочній лінії і має термін експлуатації 5 років. Річна сума амортизаційних відрахувань становить 3159 тис. грн. Поточна вартість ремонту становить 19 000 грн., а оплата праці працівника, який займається ремонтом обладнання - 40 000 грн. Іншими словами, витрати на обслуговування та експлуатацію становлять $3\,159\,000 + 19\,000 + 40\,000 = 3\,218\,000,00$ грн.

Розрахунок загальновиробничих витрат. Нова продукція становить лише 5,5% від загального обсягу виробництва, а загальна виробнича собівартість її виготовлення оцінюється в 5,5 % від загальної собівартості продукції підприємства. Якщо загальні річні загальновиробничі витрати виробництва становлять 92 253 000,00 грн., то на виробництво хліба «На хмелю» припадає 5 073,92 грн.

Розрахувати адміністративні витрати. Для розрахунку адміністративних витрат на виробництво хліба «На хмелю» приймемо суму у розмірі 5,5% від адміністративних витрат підприємства (2 726 тис. грн.). Отже, адміністративні витрати на виробництво хліба «На хмелю» становлять 149 930,00 гривні на рік.

Розрахунок витрат на збут. Сума витрат на збут у 2023 році становить 27 036 000 грн, тож витрати на збут хліба «На хмелю» дорівнюватимуть 1 486,98 грн.

У таблиці 3.12 наведені нові витрати на виробництво хліба «На хмелю» у розрахунку за рік.

Таблиця 3.12 – Планова калькуляція хліба «На хмелю»

№	Найменування статей калькуляції	Витрати, грн
1	Сировина та матеріали	19048500,00
2	Паливо та енергія	3045084,00
3	Основна заробітна плата	657360,00
4	Відрахування на соціальні заходи	144619,20
5	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	3218000, 00
6	Загальновиробничі витрати	5037,92
7	Адміністративні витрати	149930,00
8	Витрати на збут	1486,98

Продовження таблиці 3.12

9	Всього	23052018,10
---	---------------	--------------------

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Для розширення асортиментної групи продукції ТОВ «НіжинХліб», за рахунок впровадження випуску хліба «На хмелю» потрібно 23 052 018,00 грн.

Наступним етапом розрахуємо виробничу ціну впровадженого хліба.

Таблиця 3.13 – Розрахунок виробничої ціни хліба «На хмелю»

№	Показники	Сума, грн
1	Собівартість	23052018,10
2	Виробнича ціна підприємства (без ПДВ)	714612,56
3	ПДВ 20%	142922,51
4	Виробнича ціна з ПДВ	857535,07

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, виробнича ціна хліба «На хмелю» становить 857 535,07 грн.

Далі визначимо собівартість та прибуток від реалізації хліба «На хмелю» ТОВ «НіжинХліб».

Таблиця 3.14 - Розрахунок прибутку від реалізації хліба

№	Показники	Плановий випуск, грн
1	Виручка від реалізації	857535,07
2	Чистий дохід	714612,56
3	Собівартість	23052018,10
4	Прибуток	142922,51

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, при розширенні асортиментної групи ТОВ «НіжинХліб» за рахунок виготовлення хліба «На хмелю», сума прибутку становить 142 922,51 грн.

3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення прибутковості продукції на ТОВ «НіжинХліб»

У таблиці 3.15 наведені порівняльні дані соціально-економічних показників до та після початку виробництва нового продукту хліба «На хмелю» та заміни постачальників сировини для виготовлення провального асортиментного товару хліба «Поліський традиційний».

За рахунок розширення асортименту ТОВ «НіжинХліб» очікується залучення нових клієнтів і задоволення різних потреб споживачів. Розширення асортименту продукції дозволяє гнучкіше виходити на ринок і створює додаткові можливості для збільшення попиту та прибутковості.

Отже, за рахунок впровадження рекомендаційних заходів ТОВ «НіжинХліб» збільшить чистий дохід від реалізації на 7 146,10 тис. грн. від впровадження нового продукту хліб «На хмелю» та на 2 836,83 тис. грн. від заміни постачальників сировини для виготовлення хліба «Поліський традиційний» і буде становити 145 381,96 тис. грн.. Вже на другий рік після впровадження рекомендацій чистий дохід зріс на 11 245,00 тис. грн. від впровадження нового продукту та на 4 566,00 тис. грн. від заміни постачальників сировини. Ефект буде становити 161 193,00 тис. грн. При цьому значно зростає собівартість реалізації товару. Перший рік – 138 344,00 тис. грн., другий рік – 145 463,00 тис. грн.. Однак валовий прибуток, отриманий компанією, становитиме 7 038,00 тис. грн. і 15 730,00 тис. грн. за перший і другий роки відповідно. Витрати на збут від впровадження рекомендацій будуть становити 29 740,00 тис. грн., у 2024 році – 29 879,00 тис. грн. Чистий фінансовий результат до оподаткування має тенденцію до зростання, загалом сума у 2025 році становить 5 522,00 тис. грн., від першої пропозиції чистий фінансовий результат до оподаткування збільшився на 3 353, 94 тис. грн., а від другої зріс на 705, 11 тис. грн.. У прогнозованому 2026 році показник становить 9 438,00 тис. грн.. Від заміни постачальника сировини чистий фінансовий результат до оподаткування збільшився на 859 тис. грн., від впровадження нового товару - 3 056,00 тис. грн.. Чистий фінансовий результат має також тенденцію до зростання: 2022 рік – 1 200,00 тис. грн., 2023 рік – 4 528,00 тис. грн., 2026 рік – 7 739,00 тис. грн. Від розширення асортименту чистий фінансовий результат зріс на: у 2025 році – 2 750,00 тис. грн., у 2026 році – 2 506,00 тис. грн.. Від заміни постачальників сировини показник зріс на: у 2025 році – 578,00 тис. грн., у 2026 році – 705,00 тис. грн..

Результати запропонованих заходів відображено на рис.3.4. – 3.5.

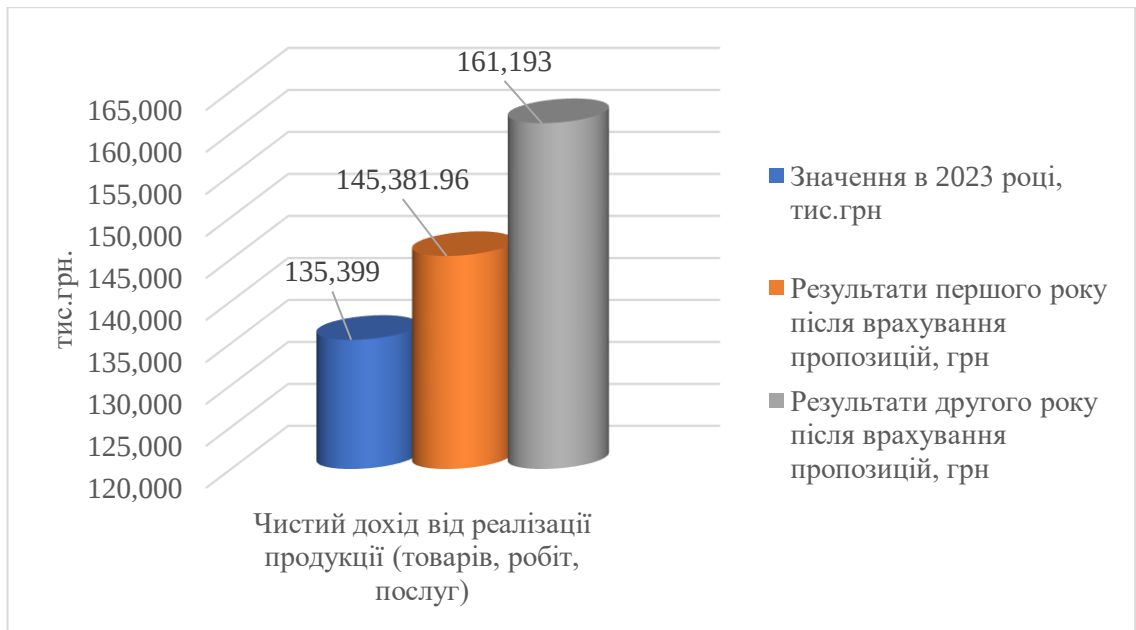


Рисунок 3.4 - Економічний ефект запроваджених заходів зростання чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

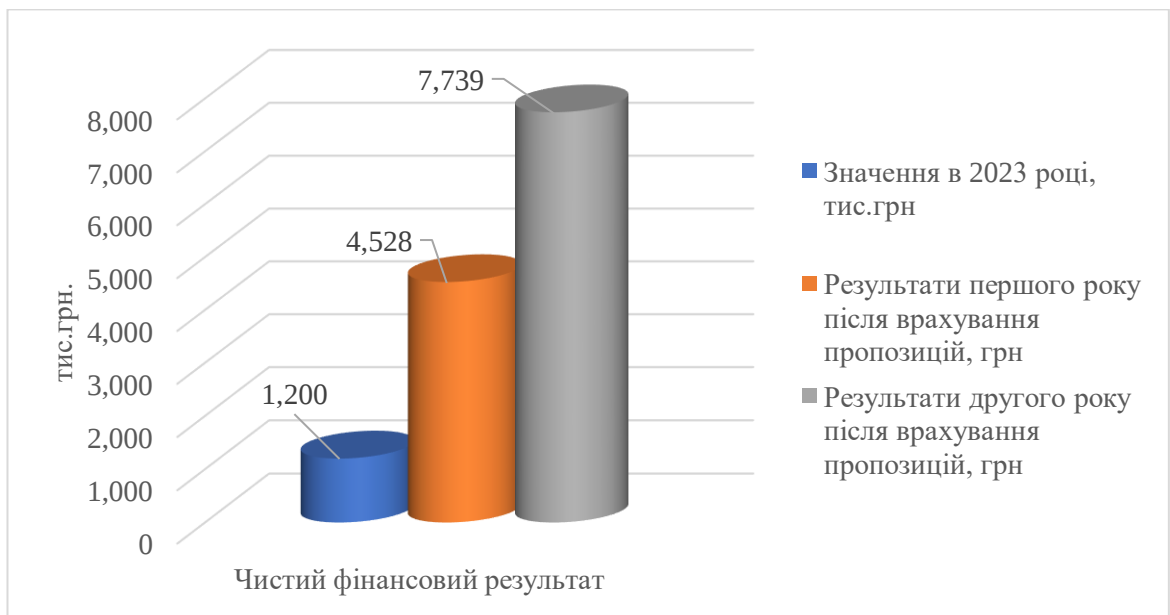


Рисунок 3.5 - Економічний ефект запроваджених заходів зростання чистого прибутку діяльності ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 3.15 – Зведені показники порівняння діяльності ТОВ «НіжинХліб» до та після запровадження рекомендаційних заходів

Стаття	Значення в 2023 році, тис.грн	2025 рік			2026 рік		
		Зміна показника після впровадження нового продукту, тис.грн.	Зміна показника після заміни постачальників сировини, тис. грн.	Результати першого року після врахування пропозицій, грн	Зміна показника після заміни постачальників сировини, тис. грн.	Зміна показника після впровадження нового продукту, тис.грн.	Результати другого року після врахування пропозицій, грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	135 399	7 146,1	2836,83	145 381,96	11245	4566	161 193
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	135 124	2305,20	915,11	138 344	5356	1763	145 463
Валовий прибуток	275	4 841	1 922	7 038	5889	2803	15 730
Інші операційні доходи	43 519	-	-	43 519	-	-	43519
Адміністративні витрати	4365	-	-	4365	-	-	4365
Витрати на збут	27 036	1486,98	1216,62	29 740	2832,61	1943,80	29879
Інші операційні витрати	12 604	-	-	12 604	-	-	12 604

Продовження таблиці 3.15

Фінансовий результат від операційної діяльності	1 428	3 353,94	705,11	5 487	3 056	859	9 403
Інші фінансові доходи	3	-	-	3	-	-	3
Інші доходи	32	-	-	32	-	-	32
Фінансові витрати	1	-	-	1	-	-	1
Фінансовий результат до оподаткування	1 463	3 353,94	705,11	5 522	3 056	859	9 438
Витрати (дохід) з податку на прибуток	263,34	603,71	126,92	994	550	155	1 699
Чистий фінансовий результат	1 200	2750	578	4 528	2 506	705	7 739

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Далі оцінимо зміни показника відносної рентабельності внаслідок впровадження цих заходів.

Таблиця 3.16 - Відносні показники прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб» до та після запровадження рекомендованих заходів

Показники	Роки		
	Звітний	Плановий 1	Плановий 2
Рентабельність продажів, %	0,9%	3,11%	4,80%
Рентабельність продукції, %	0,2%	4,84%	9,76%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, рентабельність продажів зросла до 3,11% за перший рік і 4,80% за другий рік, а рентабельність продукції зросла до 4,84% і 9,76% за перший і другий роки, що свідчить про поліпшення роботи компанії за рахунок підвищення чистого прибутку.

Результати запропонованих заходів відображено на рис.3.6.

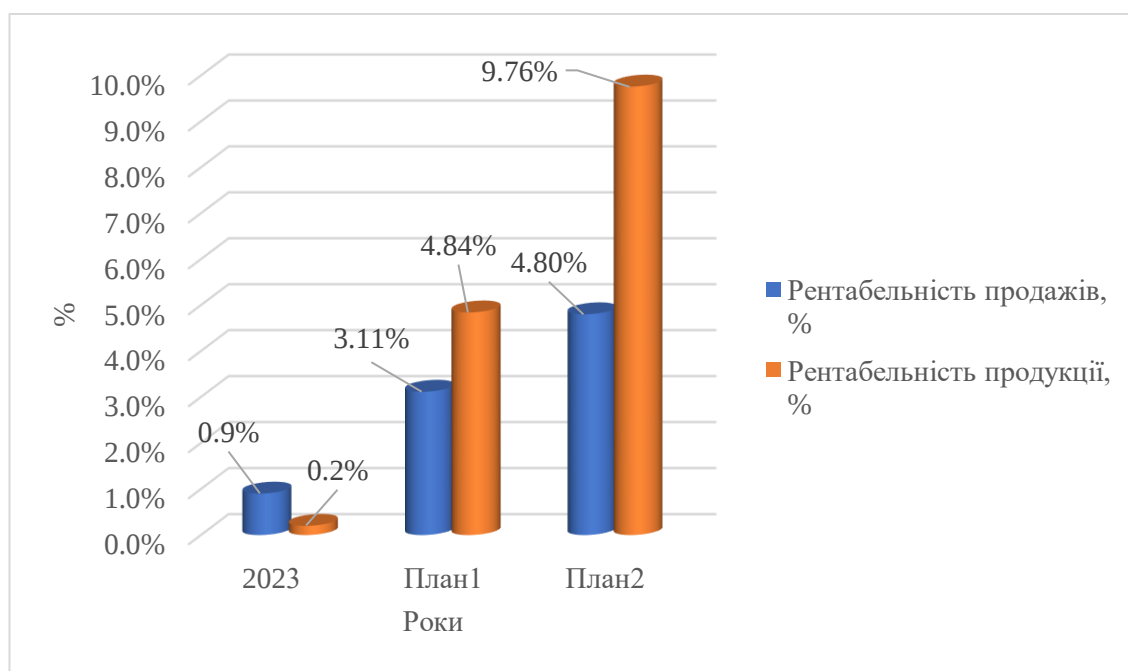


Рисунок 3.6 - Економічний ефект від вжитих заходів щодо підвищення відносних показників рентабельності діяльності ТОВ «НіжинХліб»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

В загальному можемо побачити позитивний ефект від запропонованих шляхів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб» Дані нововведення вплинули на підвищення валовий прибуток, собівартість

продукції, фінансовий результат від операційної діяльності та чистий фінансовий результат.

Висновки до розділу 3

Підводячи підсумки в третьому розділі, можна сказати, що незважаючи на зниження продуктивності фірми, прибутковості, рентабельності та бізнесу, аналіз показників фірми може знайти багато напрямків для підвищення прибутковості та продуктивності. Такими напрямками можуть бути підвищення обсягу виробництва та реалізації хлібобулочних виробів; удосконалення якості товару; диверсифікація виробництва; регулярний аналіз ринку, поведінки споживачів та конкурентів; грамотна побудова довірливих відносин із постачальниками, посередниками та покупцями; маркетингова діяльність.

Першою пропозицією було заміна постачальників сировини для провальної асортиментної групи товару, а саме – хліб «Поліський традиційний». Дана пропозиція для ТОВ «НіжинХліб» є доцільним нововведенням з кількох причин. Це може принести значні переваги хлібозаводу, включаючи покращення якості товару, диверсифікацію ризиків, підвищення конкурентоспроможності, економічну вигоду та розширення асортименту.

Розрахунок витрат для впровадження першої пропозиції показав, що витрати на закупівлю сировини у заміненіх постачальників становлять 3 660 400,00 грн, загальновиробничі витрати становлять 4 151 385,00 грн, адміністративні витрати – 122 670,00 грн, та витрати на збут становлять 1 216 620,00 грн.. Загальна сума витрат становить 9 151 075,00 грн. Виробнича ціна у розрахунку на одну хлібину «Поліський традиційний» становить 30 грн. 60 коп..

Також було проведено аналіз запропонованої рекомендації за рахунок матриці БКГ. Дослідження показало, що при заміні постачальників хліб «Поліський традиційний» вийде на нову життєву стадію. Із фази «Собаки» товар

перейшов до фази «Зірки», це означає, що даний види хліба знаходиться на стадії зростання свого життєвого циклу.

Отже, дана рекомендація є доцільною для впровадження та сприятиме підвищенню прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб».

Наступною пропозицією є розширення асортименту продукції ТОВ «НіжинХліб» за рахунок введення нового товару, а саме хліб «На хмелю». Розрахунок витрат на впровадження нового товару показав, що витрати на сировину та матеріали становлять 19 048 500,00 грн., витрати на паливо та енергію – 3 045 084,00 грн., витрати на заробітню плату – 657 360,00 грн., загальновиробничі витрати – 5 037,92 грн., витрати на збут – 1 486, 98 грн..

Плановий прибуток від впровадження становить 142 922,51 грн.

За рахунок впровадження рекомендаційних заходів ТОВ «НіжинХліб» збільшить чистий дохід від реалізації у 2025 році на 7 146,10 тис. грн. від впровадження нового продукту хліб «На хмелю» та на 2 836,83 тис. грн. від заміни постачальників сировини для виготовлення хліба «Поліський традиційний» і буде становити 145 381,96 тис. грн.. Вже на другий рік після впровадження рекомендацій чистий дохід зріс на 11 245,00 тис. грн. від впровадження нового продукту та на 4 566,00 тис. грн. від заміни постачальників сировини. Ефект у 2024 році становитиме 161 193,00 тис. грн.. При цьому значно зростає собівартість реалізації товару. Перший рік – 138 344,00 тис. грн., другий рік – 145 463,00 тис. грн..

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Дана дипломна робота спрямована на дослідження шляхів підвищення прибутковості діяльності підприємства. В роботі наведені теоретико-методологічні положення, а також рекомендації щодо збільшення прибутку ТОВ «НіжинХліб».

Перший розділ дипломної роботи був присвячений сутності поняття «прибутковість» та «прибуток», його мету та методи розрахунку. Також визначено ознаки впливу на прибутковість підприємства.

Дослідження різних підходів науковців до трактування прибутку показує, що прибуток – це різниця між чистим доходом фірми та витратами, що характеризує винагороду за ризик підприємницької діяльності та відображає ефективність. Також було розглянуто чинники впливу на прибуток підприємства. Такі чинники поділяються за зовнішні та внутрішні.

Виділяють кількісні та якісні умови максимізації прибутку підприємства. До кількісних умов відноситься збільшення обсягу випуску та реалізації товару; зниження витрат на виробництво та реалізації продукції; впровадження економічно обґрунтованих норм ; цінова політика підприємства тощо. До якісних умов максимізації прибутку відноситься впровадження досягнень науково-технічного прогресу; підвищення якості продукції; підвищення продуктивності праці; маркетингова кампанія.

У другому розділі дипломної роботи було описано та досліджено господарсько-правові засади функціонування та загальну характеристику ТОВ «НіжинХліб». Товариство з обмеженою відповідальністю «НіжинХліб» спеціалізується на виробництві хлібобулочних та кондитерських виробів в Чернігівській області. Основний вид діяльності – забезпечення потреб населення в хлібобулочних, кондитерських та інших виробах, а також їх подальша реалізація.

Показники ділової активності та фінансової стійкості ТОВ «НіжинХліб» свідчать про те, що підприємство раціонально використовує власні кошти, не має залежності від інвесторів та має стійку позицію на ринку.

Чистий прибуток підприємства з кожним роком зростає. Чистий прибуток підприємства - це частина його нерозподіленого прибутку, яка є в наявності після сплати податків, зборів, відрахувань та інших обов'язкових бюджетних платежів. З цього можна зробити висновок, що ТОВ «НіжинХліб» не є банкрутом.

Застосування кореляційно-регресійного аналізу, для дослідження впливу факторів на чистий прибуток від реалізації, показав, що найбільший вплив має собівартість продукції. Витрати на збут мають істотний зв'язок з результативною ознакою. А от, інші оперативні витрати мають помірний зв'язок з чистим доходом, тому було прийнято рішення виключити показник.

Визначено, що ТОВ «НіжинХліб» має низку проблем, які ускладнюють його ефективну діяльність, особливо зростання прибутковості підприємства. Було зазначено, що на цю ситуацію можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні фактори. Також за допомогою матриці БКГ було проведено аналіз асортименту хлібобулочної продукції та виявлено провальний вид товару, а саме хліб «Поліський традиційний». Даний вид хліба знаходиться у матричній фазі «Собаки». Маючи це на увазі, визначено перелік основних питань, на яких компанії слід зосередитися в першу чергу.

Тож в ході дипломної роботи було запропоновано два методи підвищення прибутковості підприємства. Першою пропозицією було заміна постачальників сировини для провальної асортиментної групи товару, яка була виявлена за допомогою матриці БКГ, а саме – хліб «Поліський традиційний». Ця пропозиція є доцільною новацією для ТОВ «НіжинХліб» з кількох причин. Це приносить значні переваги підприємству, такі як покращена якість продукції, диверсифікація ризиків, підвищення конкурентоспроможності, економічні вигоди.

Розрахунок витрат для впровадження першої пропозиції показав, що витрати на закупівлю сировини у заміненіх постачальників становлять

3 660 400,00 грн, загальновиробничі витрати становлять 4 151 385,00 грн, адміністративні витрати – 122 670,00 грн, та витрати на збут становлять 1 216 620,00 грн.. Загальна сума витрат становить 9 151 075,00 грн. Виробнича ціна у розрахунку на одну хлібину «Поліський традиційний» становить 30 грн. 60 коп..

Також було проведено аналіз запропонованої рекомендації за рахунок матриці БКГ. Дослідження показало, що при заміні постачальників хліб «Поліський традиційний» вийде на нову життєву стадію. Із фази «Собаки» товар перейшов до фази «Зірки», це означає, що даний види хліба знаходиться на стадії зростання свого життєвого циклу.

Отже, дана рекомендація є доцільною для впровадження та сприятиме підвищенню прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб».

Наступної пропозицією є розширення асортименту продукції ТОВ «НіжинХліб» за рахунок введення нового товару, а саме хліб «На хмелю». Розрахунок витрат на впровадження нового товару показав, що витрати на сировину та матеріали становлять 19 048 500,00 грн., витрати на паливо та енергію – 3 045 084,00 грн., витрати на заробітню плату – 657 360,00 грн., загальновиробничі витрати – 5 037,92 грн., витрати на збут – 1 486, 98 грн..

Також було проведено оцінку соціально-економічної ефективності запропонованих методів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб». Дослідження показало, що за рахунок зміни постачальника у першому прогнозованому періоду сума чистого доходу від реалізації продукції зросла на 2 836,83 тис. грн., собівартість на 915,11 тис. грн., валовий прибуток зріс на 1 922,00 тис. грн., а чистий фінансовий дохід на 578,00 тис. грн.. На другий рік після впровадження рекомендацій показники також мають тенденцію до зростання і чистий фінансовий результат в досліджуваному періоді становить 705, 00 тис. грн..

Від розширення асортименту за рахунок впровадження нового продукту чистий дохід від реалізації товару зріс на 7 146,1 тис. грн., валовий прибуток зріс на 4 841,00 тис. грн., чистий фінансовий результат зріс на 2 750,00 тис. грн.. У

загальному результату першого року після врахування пропозицій чистий дохід від реалізації становить 145 381,96 тис. грн, результат другого року чистого доходу становить 161 193,00 тис. грн..

Отже, можемо побачити позитивний ефект від запропонованих шляхів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «НіжинХліб». Дані нововведення вплинули на підвищення валовий прибуток, собівартість продукції, фінансовий результат від операційної діяльності та чистий фінансовий результат.

Попри критичну ситуацію в країні, економічні кризи, інфляції тощо, ТОВ «НіжинХліб» продовжує працювати, сплачуючи податки збільшує державний бюджет України та забезпечує робочі місця українцям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*, 2012. С. 50–55.
2. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82–84. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/123456789/448> .
3. Огійчук М. Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*, 2009. С. 31–45.
4. Кучер Л. Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». URL: <https://cutt.ly/Q5of4O1> (дата звернення 17.01.2023).
5. Мочерний С. В., Мочерна Я. С. Політична економія : навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. К. : Знання, 2007. 684 с.
6. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. *Економіст*. 2008. № 3. С. 50–53.
7. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. С. 27–31.
8. Визначення чистого доходу (виручки) URL: <https://cutt.ly/s5ogaK3> (дата звернення 17.01.2023).
9. Білик М. Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. С. 130–133.
10. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. 4-те вид., випр. та доп. К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. 566 с.
11. Борисов А. Б. Великий економічний словник. Книжний мир, 2001. 895 с.
12. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. Посібник. Львів: Магнолія, 2009. 383 с.

13. Ільчук М. М., Іщенко Т. Д. Підприємницька діяльність та агробізнес. Вища освіта, 2006. 543 с.
14. Драна Є. Г. Прибуток, як джерело економічного розвитку підприємства. *Національна металургійна академія України*. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/3523/> (дата звернення 01.02.2023).
15. Суханова А. В., Гацанюк В. В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. URL: [430.pdf\(ztu.edu.ua\)](430.pdf(ztu.edu.ua)) (дата звернення 01.02.2023).
16. Мелень О. В. Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Технічний прогрес і ефективність виробництва. НТУ «ХПІ»*. 2015. С. 123-126.
17. Лойко В. В., Несенюк Е. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. С. 68 -71.
18. Кондратюк О. М., Школа О. В. Сенергія інформації в управлінні витратами підприємства. *Держава та регіони*. 2010. №6. С. 253 – 255.
19. Мелень О. В., Гаріб'ян Т. А. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. №8. С. 91 – 94.
20. Винничук Д. В., Скрипник Н. Є. Прибутковість підприємства: суть та методи оцінки. *Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара* URL: <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/vinnichyk.htm> (дата звернення 15.01.2023)
21. Діагностика конкурентоспроможності підприємства. *Хмельницький національний університет*. URL: <http://surl.li/fvfqxx> (дата звернення 20.01.2023)
22. Facebook – сторінка ТОВ «НіжинХліб». URL: <https://inlnk.ru/emvmk9> (дата звернення 01.02.2023)
23. Товариство з обмеженою відповідальністю «НіжинХліб». URL: <https://clarity-project.info/tenderer/41607595> (дата звернення 01.02.2023)

24. Особливості аналізу необоротних активів підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/90.pdf (дата звернення 12.02.2023)
25. Матеріал з Вікіпедії. Основні засоби. URL: [Основні засоби — Вікіпедія \(wikipedia.org\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Основні_засоби) (дата звернення 12.02.2023)
26. База даних «Smida». Опис бізнесу ПАТ «Ніжинський Хліб». URL: <https://cutt.ly/75mA029> (дата звернення 15.02.2023)
27. Управління витратами [Текст] : навч. посіб. / М. Г. Грещак [и др.] ; заг. ред. М. Г. Грещак ; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2008. - 264 с.
28. Матриця БКГ – аналіз моделі, пояснення. URL: <https://azbyka.com.ua/uk/matrity-bkg1/>
29. Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 9. С. 363-367
30. В. Марченко, С. Тульчинська, І. Макалюк, О. Кривда, М. Шашина. Підручник «Основи підприємницької діяльності». URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563>
31. Хмелевський О. В. Оцінка прибутковості підприємств: монографія / О. В. Хмельницький : Поліграфіст, 2011.
32. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
33. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. 34 положення (стандартів) бухгалтерського обліку. К.: КНТ, 2009. 172с.
34. Шваб Л. І., Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Каравела, 2003 р. 432 с.
35. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб., 2-ге вид., переробл. І допов. Київ : МАУП, 2004. 328 с.

- 36.Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник. Київ : Знання, 2004. 356 с.
- 37.Жердєв Є. В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах. Облік і фінанси АПК. 2011. №1. С. 1-5.
- 38.Блонська В. І., Васильців Т. Г, Гринкевич С. С. Економіка підприємства: теорія і практикум. Львів : Магнолія, 2012. 688 с.
39. Іванова Л. О., Музика О.М. Кон'юнктура ринків : навч. Посібник. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. 447 с.
- 40.Цимбалюк І. О., Вишневська Н. В. Податкове навантаження як критерій ефективності ведення податкової політики. Вісник КНТЕУ. 2009. № 2. С. 105-113.
- 41.Єгоров П. В. Формування механізму управління прибутком підприємства в умовах ринкової економіки : монографія / П. В. Єгоров, А. А. Кобець, Ю. В. Сердюк-Копчекчі ; Донецьк. нац. ун-т. - Донецьк : Юго-Восток, 2010.
- 42.Стандарт бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 // Збірник систематизованого законодавства. Бухгалтерія, 2001. – 52/2 (467). 84
- 43.Стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
- 44.Стандарт бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 р. № 353 // Збірник систематизованого законодавства. Бухгалтерія, 2001. – 52/2 (467).
- 45.Стандарт бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Збірник систематизованого законодавства. Бухгалтерія, 2001. – 52/2 (467).
- 46.Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт для здобувачів вищої освіти: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 Економіка, ОПП Економіка бізнес-підприємства / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: А. В. Гречко, В. М. Марченко, Н. Л. Кузьмінська, О.

В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 66 с.
<https://ela.kpi.ua/handle/123456789/45996>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А1 - Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2021-2023 роки ТОВ
«НіжинХліб»

Назва рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік
1	2	3	4
Актив			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
первісна вартість	7.00	7.00	7,00
накопичена амортизація	2.00	3.00	5,00
Незавершені капітальні інвестиції	0.00	0.00	0.00
Основні засоби	2 767.00	2 258.00	2 109.00
первісна вартість	4 041.00	4 225.00	4 710.00
знос	1 274.00	1 967.00	2 601.00
Інвестиційна нерухомість	0.00	0.00	0.00
первісна вартість	0.00	0.00	0.00
знос	0,00	0.00	0.00
Довгострокові біологічні активи	0.00	0.00	0.00
первісна вартість	0.00	0.00	0.00
накопичена амортизація	0.00	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0.00	0.00	0.00
інші фінансові інвестиції	0.00	0.00	0.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	0.00	0.00	0.00
Відстрочені податкові активи	0.00	0.00	0.00
Гудвіл	0.00	0.00	0.00
Відстрочені аквізиційні витрати	0.00	0.00	0.00
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	0.00	0.00	0.00
Інші необоротні активи	0.00	0.00	0.00
Усього за розділом I	2 772.00	2 262.00	2 111.00

Продовження таблиці А1

II. Оборотні активи	7 345.00	9 661.00	14 406.00
Виробничі запаси	7 185.00	9 474.00	14 261.00
Незавершене виробництво	0.00	0.00	0.00
Готова продукція	160.00	187.00	145.00
Товари	0.00	0.00	0.00
Поточні біологічні активи	0.00	0.00	0.00
Депозити перестрахування	0.00	0.00	0.00
Векселі одержані	0.00	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2 877.00	4 116.00	3 478.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	0.00	0.00	0.00
з бюджетом	0.00	0.00	0.00
у тому числі з податку на прибуток	0.00	0.00	0.00
з нарахованих доходів	0.00	0.00	0.00
із внутрішніх розрахунків	0.00	0.00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	28 405.00	20 891.00	40 963.0
Поточні фінансові інвестиції	0.00	0.00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	902.00	1 757.00	1 695.00
Готівка	0.00	0.00	0.00
Рахунки в банках	0.00	0.00	0.00
Витрати майбутніх періодів	130.00	116.00	142.00
Частка перестраховика у страхових резервах	0.00	0.00	0.00
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	0.00	0.00	0.00
резервах збитків або резервах належних виплат	0.00	0.00	0.00
резервах незароблених премій	0.00	0.00	0.00

Продовження таблиці А1

інших страхових резервах	0.00	0.00	0.00
Інші оборотні активи	2 920.00	2 179.00	6 845.00
Усього за розділом II	42 579.00	38 720.00	67 529.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0.00	0.00	0.00
Баланс	45 351.00	40 982.00	69 640.00
Пасив			
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	5.00	5.00	5,00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0.00	0.00	0.00
Капітал у дооцінках	0.00	0.00	0.00
Додатковий капітал	0.00	0.00	0.00
Емісійний дохід	0.00	0.00	0.00
Накопичені курсові різниці	0.00	0.00	0.00
Резервний капітал	0.00	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2 264.00	3 721.00	4 921.00
Неоплачений капітал	0.00	0.00	0.00
Вилучений капітал	0.00	0.00	0.00
Інші резерви	0.00	0.00	0.00
Усього за розділом I	2 269.00	3 726.00	4 926.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	0.00	0.00	0.00
Пенсійні зобов'язання	0.00	0.00	0.00
Довгострокові кредити банків	0.00	0.00	0.00
Інші довгострокові зобов'язання	0.00	0.00	0.00
Довгострокові забезпечення	0.00	0.00	0.00

Продовження таблиці А1

Довгострокові забезпечення витрат персоналу	0,00	0,00	0,00
Цільове фінансування	0.00	0.00	0.00
Благодійна допомога	0.00	0.00	0.00
Страхові резерви	0.00	0.00	0.00
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	0.00	0.00	0.00
резерв збитків або резерв належних виплат	0.00	0.00	0.00
резерв незароблених премій	0.00	0.00	0.00
інші страхові резерви	0.00	0.00	0.00
Інвестиційні контракти	0.00	0.00	0.00
Призовий фонд	0.00	0.00	0.00
Резерв на виплату джек-поту	0.00	0.00	0.00
Усього за розділом II	0.00	0.00	0.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	0.00	0.00	0.00
Короткострокові кредити банків			
Векселі видані	0.00	0.00	0.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	0.00	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	30 956.00	26 711.00	49 101.00
розрахунками з бюджетом	178.00	269.00	392.00
у тому числі з податку на прибуток	0.00	0.00	0.00
розрахунками зі страхування	225.00	284.00	267.00
розрахунками з оплати праці	726.00	913.00	674.00
за одержаними авансами	0.00	0.00	0.00
за розрахунками з учасниками	0.00	0.00	0.00
із внутрішніх розрахунків	0.00	0.00	0.00
за страховою діяльністю	0.00	0.00	0.00
Поточні забезпечення	0.00	0.00	0.00

Продовження таблиці А1

Доходи майбутніх періодів	0.00	0.00	0.00
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0.00	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	10 997.00	9 079.00	14 280.00
Усього за розділом III	43 082.00	37 256.00	64 714.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0.00	0.00	0.00
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	0.00	0.00	0.00
Баланс	45 351.00	40 982.00	69 640.00

Таблиця А2 – Звіт про фінансові результати ТОВ «НіжинХліб» за 2021-2023 роки

Назва рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	91 152.00	107096	135 399.00
Чисті зароблені страхові премії	0.00	0.00	0.00
Премії підписані, валова сума	0.00	0.00	0.00
Премії, передані у перестраховування	0.00	0.00	0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	0.00	0.00	0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	0.00	0.00	0.00

Продовження таблиці А2

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	88 371.00	106 785.00	135 124.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	0.00	0.00	0.00
Валовий: прибуток	2 781.00	311	275.00
збиток	0.00	0.00	0.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	0.00	0.00	0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	0.00	0.00	0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	0.00	0.00	0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	0.00	0.00	0.00
Інші операційні доходи	25 737.00	34300	43 519.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	0.00	0.00	0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	0.00	0.00	0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	0.00	0.00	0.00
Адміністративні витрати	2 262.00	2726	4365
Витрати на збут	17 564.00	25 427.00	27 036.00
Інші операційні витрати	7 386.00	3 365.00	12 604.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	0.00	0.00	0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	0.00	0.00	0.00

Продовження таблиці А2

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1 306.00	1 454.00	1 428.00
збиток	0.00	0.00	0.00
Дохід від участі в капіталі	0.00	0.00	0.00
Інші фінансові доходи	11.00	3	4
Інші доходи	0.00	0.00	32
Дохід від благодійної допомоги	0.00	0.00	0.00
Фінансові витрати	0.00	0.00	0.00
Втрати від участі в капіталі	0.00	0.00	0.00
Інші витрати	0.00	0.00	1
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0.00	0.00	0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	1 317.00	1 457.00	1 463.00
збиток	0.00	0.00	0.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-237.00	263.00	-263.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0.00	0.00	0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	1 080.00	1195	1200
збиток	0.00	0.00	0.00

Додаток Б



Рисунок Б. 1 – Асортиментна група товару хліб «Щедрий»



Рисунок Б. 2 – Асортиментна група товару хліб «З льоном»



Рисунок Б. 3 – Асортиментна група товару хліб «Поліський традиційний»



Рисунок Б.4 – Асортиментна група товару хліб тост «Бріюш»