

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет**

**Кафедра економічного аналізу і фінансів**

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

здобувача **Шмигори Юлії Романівни**

(ПІБ)

академічної групи **072-21-1 (денна форма навчання)**

(шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа та страхування**

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми **«Фінанси, банківська справа та страхування»**  
на тему **«Планування формування та розподілу прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Тропик»)**

| Керівники                 | Прізвище,<br>ініціали | Оцінка за шкалою |               | Підпис |
|---------------------------|-----------------------|------------------|---------------|--------|
|                           |                       | рейтинговою      | інституційною |        |
| Кваліфікаційної<br>роботи | проф.<br>Соляник Л.Г. |                  |               |        |
| Рецензент                 |                       |                  |               |        |
| Нормоконтролер            | Федорова О.Г.         |                  |               |        |

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**О.В. УСАТЕНКО**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр**

здобувачу **Шмигорі Юлії Романівні** академічної групи **072-21-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа та страхування**  
(код і назва спеціальності)

на тему: **«Планування формування та розподілу прибутку підприємства  
(на прикладі ТОВ «Тропик»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **01.05.2025р. №330-с**

| Розділ                   | Зміст   | Термін виконання          |
|--------------------------|---|---------------------------|
| ВСТУП                    | Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи | 05.05.2025-<br>06.05.2025 |
| Розділ 1                 | Теоретичні аспекти формування прибутку підприємства   | 07.05.2025-<br>13.05.2025 |
| Розділ 2                 | Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Тропик»  | 14.05.2025-<br>20.05.2025 |
| Розділ 3                 | Вдосконалення шляхів формування прибутку ТОВ «Тропик»   | 21.05.2025-<br>27.05.2025 |
| ВИСНОВКИ                 | За результатами дослідження сформульовано висновки та пропозиції  | 28.05.2025-<br>29.05.2025 |
| Демонстраційний матеріал | Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту  | 30.05.2025-<br>01.06.2025 |

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

**Л.Г. Соляник**

(прізвище, ініціали)

**Дата видачі завдання 21.04.2025 р.**

**Дата подання до екзаменаційної комісії 02.06.2025 р.**

**Завдання прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

**Ю.Р. Шмигора**

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

*Шмигора Ю.Р.* – Планування формування та розподілу прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Тропик»). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2025.

Мета кваліфікаційної роботи – обґрунтування теоретико-методологічних аспектів визначення прибутку та виявлення напрямів підвищення прибутковості підприємства.

У вступі розкрито актуальність теми, ступінь її розробки в науці, сформульовано мету, завдання, предмет та об'єкт дослідження, виділено основні результати дослідження.

У першому розділі визначено сутність прибутку та особливості його формування й розподілу в умовах нестабільного зовнішнього середовища, досліджено методичні підходи щодо оцінювання прибутковості компанії.

У другому розділі проаналізовано динаміку, структуру й розподіл прибутку ТОВ «Тропик», здійснено його факторний аналіз. Оцінено фінансово-економічний стан компанії.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи розраховано прогностичні фінансові показники діяльності ТОВ «Тропик» та запропоновано заходи, які сприятимуть реалізації незадіяних резервів зростання прибутку та покращення його фінансового стану.

Результати дослідження можуть бути використані ТОВ «Тропик» з метою підвищення прибутковості в майбутній діяльності.

**ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ПЛАНУВАННЯ, ФІНАНСОВІ КОЕФІЦІЄНТИ, ІНВЕСТИВАННЯ, ПРОЄКТ.**

## ABSTRACT

*Shmygora Yu.R.* – Planning of profit formation and distribution at an enterprise (based on the example of "Tropik" LLC). – Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 072 Finance, Banking and Insurance. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2025.

The purpose of the qualification work is to substantiate the theoretical and methodological aspects of determining profit and identify areas for increasing the profitability of the enterprise.

The introduction reveals the relevance of the topic, the degree of its development in science, formulates the goal, objectives, subject and object of the research, and highlights the main results of the research.

The first section defines the essence of profit and the features of its formation and distribution in an unstable external environment, and explores methodological approaches to assessing a company's profitability.

The second section analyzes the dynamics, structure, and distribution of profits of Tropik LLC, and its factor analysis is carried out. The financial and economic condition of the company is assessed.

The third section of the qualification work calculates the forecast financial indicators of the activities of Tropic LLC and proposes measures that will contribute to the realization of unused reserves of profit growth and improvement of its financial condition.

The results of the study can be used by «Tropik» LLC to increase profitability in future operations.

PROFIT, PROFITABILITY, PLANNING, FINANCIAL RATIOS, INVESTMENT, PROJECT.

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| ВСТУП  | 6  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ<br>ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА                 | 8  |
| 1.1. Сутність прибутку та особливості його формування в<br>умовах нестабільності | 8  |
| 1.2. Фактори формування, розподілу та використання прибутку<br>підприємства      | 17 |
| 1.3. Методичні підходи до аналізу прибутковості підприємства                     | 23 |
| Висновки до розділу 1  | 28 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ<br>ТОВ «ТРОПІК»                    | 30 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства                        | 30 |
| 2.2. Аналіз формування прибутку підприємства                                     | 45 |
| 2.3. Оцінка фінансових коефіцієнтів підприємства                                 | 51 |
| Висновки до розділу 2  | 57 |
| РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ШЛЯХІВ ФОРМУВАННЯ<br>ПРИБУТКУ ТОВ «ТРОПІК»               | 58 |
| 3.1. Сутність та характеристика проектних заходів                                | 58 |
| 3.2. Економічна доцільність проекту  | 76 |
| Висновки до розділу 3  | 81 |
| ВИСНОВКИ   | 83 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ   | 87 |
| ДОДАТКИ  | 91 |

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Планування формування та розподілу прибутку підприємства завжди залишається важливою темою дослідження через зростаючу ринкову нестабільність, конкуренцію та необхідність оптимізації фінансових ресурсів. Це дозволяє підприємствам забезпечити стійкий розвиток, збалансувати виплату дивідендів і реінвестування, а також мінімізувати податкові ризики. Розподіл прибутку є ключовим аспектом стратегічного управління, оскільки правильне розподілення прибутку впливає на фінансову незалежність та здатність компанії до інвестування в майбутнє.

Метою кожного підприємства, незалежно від виду діяльності, є отримання прибутку. Також важливим є розвиток нових фінансових інструментів, що впливають на механізми розподілу прибутку. В сучасних умовах ефективного управління прибутком допомагає компаніям залишатися конкурентоспроможними та фінансово стійкими. Тому питання формування та розподілу прибутку промислових підприємств в даний час є найактуальнішими.

**Предмет дослідження** – науково - методичні засади та прикладні аспекти формування та розподілу прибутку ТОВ «Тропік».

**Об'єкт дослідження** – процеси оцінювання й планування прибутку та його розподілу на підприємстві.

**Метою дослідження** – є обґрунтування теоретико - методологічних аспектів визначення прибутку та виявлення напрямків підвищення прибутковості підприємства.

Мета дослідження визначила необхідність вирішення наступних завдань:

– уточнити поняття «прибуток» на основі дослідження та систематизації методологічних та теоретичних положень, що є у зарубіжній та вітчизняній літературі;

- надати теоретичне визначення чинників, які впливають на формування та розподіл прибутку підприємства;
- розглянути методичні підходи до аналізу прибутковості підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «Тропик»;
- проаналізувати формування та розподіл прибутку ТОВ «Тропик»;
- проаналізувати фінансові показники підприємства;
- розробити шляхи вдосконалення формування прибутку.

**Методи дослідження.** При проведенні наукових досліджень було використано такі методи: логічного узагальнення та абстрагування; методу аналізу і синтезу – для визначення сутності категорії «прибуток»; графічний метод – для графічного представлення табличних даних у вигляді діаграм; фінансово-економічного аналізу – для оцінювання поточного та перспективного стану підприємства; економіко-статистичні методи.

**Інформаційна база дослідження** склали законодавчі акти України, аналітичні огляди наукової літератури, публікації матеріалів конференцій, дані фінансової звітності досліджуваного підприємства.

**Прикладна цінність роботи** полягає у можливості використання результатів дослідження для вдосконалення господарського механізму підприємства у частини формування та розподілу прибутку.

**Апробація результатів дослідження.** Оприлюдненні на Міжнародній конференції для студентів та молодих науковців «Ринок фінансових інновацій та безробіття ЄС: тенденції, виклики та перспективи» 23-24 квітня 2025 року.

**Особистий внесок** полягає у використанні пропозицій автора щодо вдосконалення процесів планування формування та розподілу прибутку на підприємстві ТОВ «Тропик».

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку літератури та містить: основний зміст 92 сторінки, 30 таблиць, 7 рисунків, 33 джерела, 2 додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Сутність прибутку та особливості його формування в умовах нестабільності

Внутрішня сутність прибутку розкриває класична або трудова (виробнича) теорія, створена у XVII столітті У. Петті, яка згодом була розвинена Д. Рікардо та переросла в теорію продуктивного капіталу, розроблену А. Смітом та Ж. Б. Сеєм. Надалі теорія продуктивного капіталу перетворилася на теорію трьох факторів: праці, капіталу та землі. Прихильники цієї теорії стверджували, що капітал сам по собі – мертва зброя, яка у поєднанні з людською працею та землею стає продуктивним фактором.

В сучасній науці виділяють два базові підходи до визначення поняття «прибуток»: економічний та бухгалтерський.

Вчені, які дотримуються економічного підходу, розглядають сутність та джерела отримання прибутку. При цьому частина авторів вважає, що джерелом прибутку є додаткова праця, інші визнають джерелом прибутку підприємницьку діяльність.

Бухгалтерський підхід корисний для розуміння логіки та порядку її практичного обчислення.

Аналіз існуючих в економічній літературі підходів до вивчення категорії «прибуток», а також відсутність єдиного поняття прибутку дозволили уточнити економічний зміст цього поняття.

Для уточнення категорії «прибуток» було розглянуто еволюцію поглядів на зміст цього поняття в науковій літературі, а також досліджено різні методологічні підходи зарубіжних та вітчизняних учених (табл.1.1).

Ці підходи відображають різні аспекти та контексти розуміння прибутку в економічній теорії та практиці.

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення категорії «прибуток» різних вчених

| Вчені               | Трактування  |
|---------------------|--|
| В. М. Малик [5]     | Прибуток як різниця між виручкою та всіма витратами на виробництво та реалізацію продукції.                      |
| І. С. Назаренко [6] | Прибуток як винагорода за ризик та необхідність розширення виробництва.  |
| О. Д. Василик [25]  | Прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства, що впливає на його розвиток.                           |
| В. Г. Федосов [24]  | Прибуток як економічна категорія, що відображає ефективність використання ресурсів підприємства                  |
| А. Сміт [29]        | Прибуток як дохід після вирахування витрат, необхідних для отримання цього доходу.                               |
| Дж. Кейнс [31]      | Прибуток як наслідок інвестиційної діяльності та чинник, що впливає на рівень зайнятості.                        |
| Д. Рікардо [1]      | Прибуток є різниця між вартістю товару та витратами виробництва, за умови, що всі товари продаються за вартістю. |

Розглянувши різноманітні бачення вчених та узагальнивши їх, було уточнено поняття прибутку. Під прибутком розуміємо економічні відносини між суб'єктами господарювання на певному етапі, з приводу її максимізації в умовах ризиків, що постійно виникають, і невизначеності економічного середовища.

Оцінивши практичний результат публікацій по даній проблематиці зроблено висновок, що прибуток – це фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається як різниця між його доходами та витратами за певний період. Він є основним джерелом фінансування розвитку бізнесу, винагородою за ризик підприємницької діяльності та ключовим показником ефективності господарської діяльності.

Щоб зрозуміти сутність визначення категорії «прибуток» більш широко, необхідно відмітити його характерні особливості. Коли мова йде про прибуток, важливо розуміти, що це показник фінансового результату, який відображає ефективність функціонування підприємства та є ключовим показником його успішності. Характерні особливості прибутку можуть варіюватися залежно від багатьох факторів, таких як тип бізнесу, галузь, ринкові умови і стратегія управління.

Розглянемо деякі загальні особливості прибутку:

– стабільність – прибуток може бути стабільним або змінюватися в залежності від ефективності управління, кон'юнктури ринку та інших факторів;

– відносна нестабільність – може змінюватися залежно від економічних умов, циклів виробництва, інноваційної активності підприємства;

– величина прибутку – визначається різницею між загальними доходами і витратами. Прибуток може бути бруто (перед врахуванням податків та інших витрат) або чистий (після врахування податків та інших витрат);

– поділ – прибуток може бути розподілений між власниками компанії у вигляді дивідендів, реінвестований у розвиток компанії або збережений у резерви для майбутніх потреб;

– податки – прибуток зазвичай оподатковується відповідно до законодавства країни, де функціонує підприємство. Податкові ставки можуть варіюватися в залежності від обсягу прибутку та інших чинників;

– прогнозування і аналіз – прибуток грає важливу роль у прогнозуванні фінансових результатів компанії та аналізі її фінансового стану. Він дозволяє оцінювати ефективність управління та приймати стратегічні рішення.

Ці характеристики можуть бути використані для розуміння та аналізу прибутку підприємства в контексті його діяльності та стратегій управління.

Прибуток один із важливих показників діяльності підприємства. На підставі показників прибутку керівники та менеджери повинні приймати рішення щодо подальшого розвитку підприємства. Щоб економічний суб'єкт ефективно існував і розвивався управлінському персоналу необхідно вдосконалювати управління прибутком.

Управління прибутком – процес вибору та прийняття рішень щодо основних аспектів його формування, розподілу та подальшого використання на підприємстві. Управлінському персоналу необхідно управляти і контролювати доходи, витрати та ресурсний потенціал організації, щоб ефективно управляти формуванням прибутку. Щоб управляти розподілом та

використанням прибутку необхідно виробити податкову, інвестиційну, дивідендну, соціальну політику та політику формування капіталу в організації.

Питання про прибуток підприємства в сучасних умовах дуже важливе, оскільки бізнес серед низки інших факторів оцінюється саме за його прибутковістю. Ось деякі ключові аспекти, які впливають на сутність прибутку підприємства в сучасних умовах:

1. Глобалізація та конкуренція. В сучасному світі бізнес-середовище стало дуже конкурентним через глобалізацію. Підприємства змушені конкурувати не лише на регіональному рівні, але й на міжнародному, що може впливати на їх прибутковість.

2. Технологічні інновації. Впровадження новітніх технологій може покращити ефективність виробництва та знизити витрати, що, в свою чергу, може призвести до збільшення прибутку.

3. Ефективне управління ресурсами. Управління фінансами, персоналом, матеріальними ресурсами і часом грає важливу роль у формуванні прибутку підприємства.

4. Податкова політика. Податки можуть значно впливати на сутність прибутку підприємства. Оптимізація податків може допомогти збільшити прибуток.

5. Змінність витрат і цін на ресурси. Вартість сировини, енергії та інших ресурсів може коливатися, що впливає на загальні витрати виробництва та, відповідно, на прибутковість підприємства.

6. Законодавство та регулювання. Правила та нормативи, що стосуються бізнесу, можуть впливати на прибуток через обмеження або підтримку певних видів діяльності.

Загалом, сутність прибутку підприємства в сучасних умовах залежить від комбінації цих факторів, а також від уміння адаптуватися до змін у бізнес-середовищі та ефективно використовувати доступні можливості.

Прибуток у бізнесі виконує декілька важливих функцій які впливають на фінансове «здоров'я» підприємства та його подальший розвиток. Розглянемо деякі з найважливіших функцій прибутку:

- оціночна (показник ефективності) відображає фінансовий результат діяльності підприємства; є індикатором ефективності використання ресурсів та управлінських рішень;

- стимулююча (мотиваційна) заохочує підприємців до підвищення продуктивності, впровадження інновацій, зниження витрат; сприяє зростанню конкурентоспроможності бізнесу;

- розподільча, яка використовується для виплати дивідендів, реінвестування у виробництво, сплати податків і преміювання працівників; забезпечує баланс між інтересами власників, працівників та держави;

- акумуляційна (інвестиційна) – є основним джерелом фінансування розвитку підприємства; використовується для розширення виробництва, модернізації обладнання та наукових досліджень;

- соціальна, коли частина прибутку спрямовується на підвищення заробітної плати, покращення умов праці, соціальні проекти;

- фіскальна, виступає базою для оподаткування, формування державного бюджету та фінансування державних програм; впливає на економічну політику держави через податкове регулювання;

- антициклічна: в періоди економічного підйому прибуток сприяє активному інвестуванню та зростанню виробництва, а у кризові часи дозволяє компенсувати ризики та підтримувати діяльність підприємства.

Ці функції прибутку відображають його значення для ефективного функціонування підприємства і його вплив на різні аспекти діяльності та стратегії управління.

Походження прибутку споконвічно пов'язане з одержанням доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) за цінами, що складаються на основі попиту та пропозиції.

Склад доходу (виторгу) від реалізації продукції показано на рис.1.1.

|  |                    |                                 |  |          |
|--|--------------------|---------------------------------|--|----------|
|  |                    |                                 | Собівартість продукції (повна)             | Прибуток |
| ПДВ                                    | Акцизний збір (АЗ) | Інші відрахування з доходу (ІВ) | Чистий дохід (ЧД) від реалізації продукції |          |
| Доход(виторг) від реалізації продукції |                    |                                 |  |          |

Рис. 1.1 – Склад доходу (виторгу) від реалізації продукції

Економічна сутність прибутку полягає у різниці між доходами та витратами підприємства протягом певного періоду. Прибуток є ключовим показником фінансової ефективності підприємства, оскільки він відображає його здатність забезпечувати прибуткову діяльність та розвиток.

Особливості формування прибутку в умовах нестабільного зовнішнього середовища включають такі аспекти:

1. Ризик нестабільності. Нестабільне зовнішнє середовище, таке як економічні кризи, зміни в законодавстві, політичні турбулентності тощо, створює додаткові ризики для бізнесу. Ці ризики можуть вплинути на витрати, доходи та загальний рівень прибутку.

2. Необхідність адаптації. Підприємствам потрібно бути готовими до швидкої адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Це може включати перегляд стратегій, зменшення витрат, пошук нових ринків чи продуктів.

3. Еластичність витрат. У нестабільних умовах важливо мати можливість швидко реагувати на зміни витрат. Ефективне управління витратами дозволяє збільшувати або зменшувати їх в залежності від обставин.

4. Диверсифікація портфеля. Різноманіття продуктів чи послуг може зменшити ризики в умовах нестабільності, оскільки певні сектори можуть бути менш чутливими до змін, ніж інші.

5. Управління ризиками. Ефективне управління ризиками є ключовим аспектом в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

6. Інновації. Розвиток нових продуктів, технологій та стратегій може стати ключовим фактором у забезпеченні прибутку в умовах нестабільності.

Інновації дозволяють підприємствам виходити за межі традиційних ринків та забезпечувати конкурентоспроможність.

Для характеристики ефективності роботи підприємства планують, враховують і звітують за певними видами прибутку (рис.1.2).

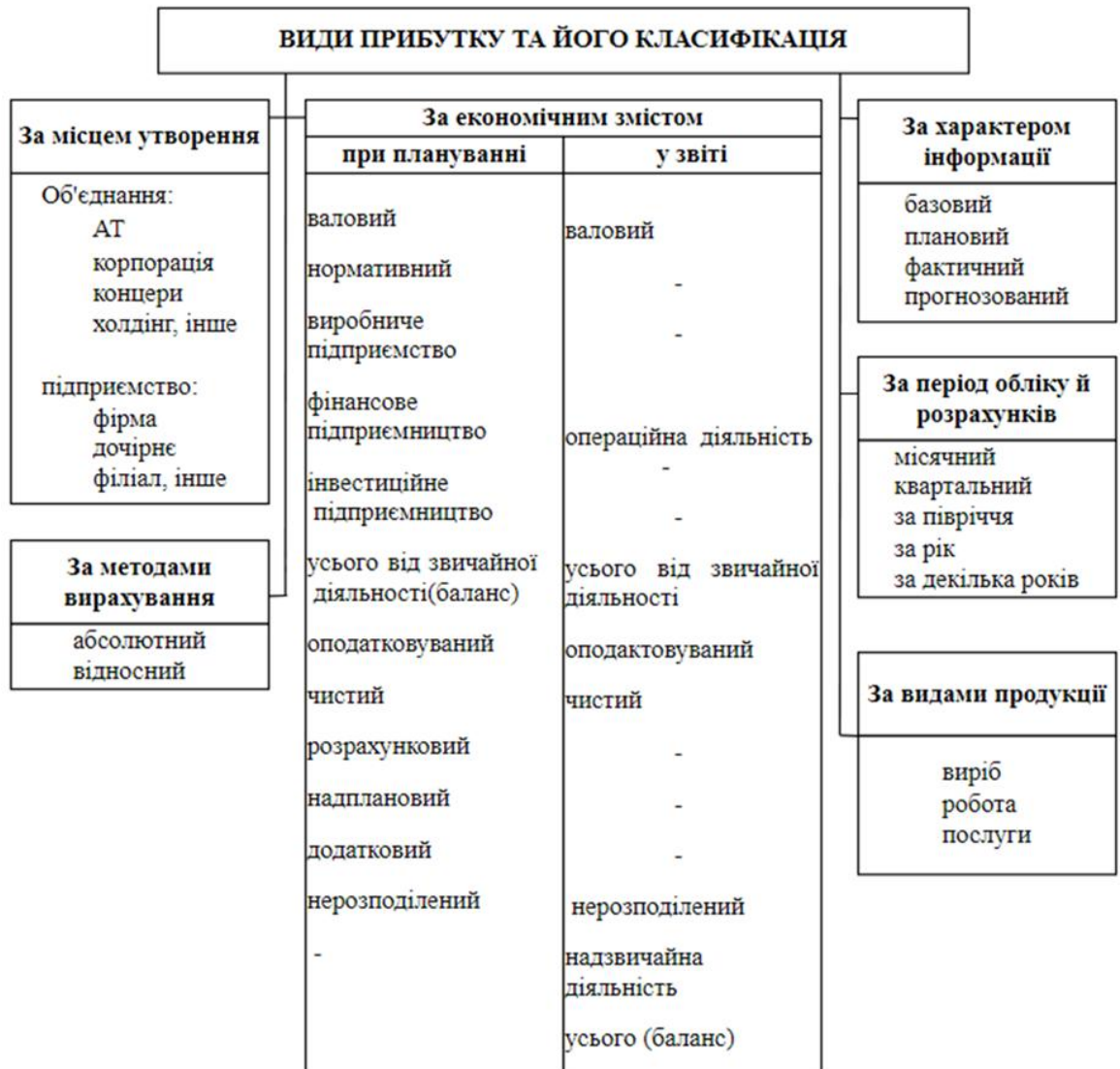


Рис. 1.2 – Види прибутку та його класифікація

Оціночним показником економічної активності підприємства є показник валового прибутку. Валовий прибуток (збиток), розраховується як різниця між чистим доходом і виробничою собівартістю продукції або між оптовою ціною підприємства і виробничою собівартістю одиниці продукції, помноженої на обсяг товару.

Валовий прибуток використовується для розрахунку базової (статистичної) рентабельності. Розрахунок виконується аналітичним методом на майбутні періоди по підприємству, що виготовляє широкий асортимент виробів, коли невідомі собівартість за номенклатурними позиціями.

Нормативний прибуток – чистого доходу від основної діяльності, який залишається за винятком витрат на його здійснення за повною комерційною) собівартістю.

Прибуток від виробничого підприємництва є фінансовим результатом від операційної діяльності і визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут і інші операційні витрати.

Прибуток від інвестиційного підприємництва – це прибуток, що одержує інвестор від розміщення інвестицій у будь-які активи підприємства, які не є складовою частиною еквівалентів коштів (розширення, реконструкція, нове будівництво та ін.).

Прибуток від фінансового підприємництва – це прибуток від розміщення і обігу цінних паперів (дивіденди, відсотки та ін.).

Прибуток від звичайної діяльності – це алгебраїчна сума від усіх видів підприємницької діяльності підприємства (виробничої, інвестиційної і фінансової).

Прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності – відображає різницю доходів і витрат на запобігання результатів надзвичайних подій (пожежі, повені, техногенні аварії тощо).

Прибуток, який обкладається податком – це прибуток, що підлягає оподаткуванню – визначається ляхом підсумовування балансового прибутку (по всіх видах діяльності) і сум перевищення (зниження) витрат на оплату праці персоналу підприємства, зайнятого в основній діяльності, у складі собівартості реалізованої продукції в порівнянні з їх нормованою величиною, яку встановлює підприємство. Балансовий прибуток зменшується також на

суму дивідендів за цінними паперами підприємства, доходу від пайової участі в спільних підприємствах.

Чистий прибуток – це частина загального прибутку підприємства, що залишається після сплати всіх податків, обов’язкових відрахувань та інших фінансових зобов’язань. Він є основним джерелом розвитку компанії, оскільки може використовуватися для реінвестування, виплати дивідендів, формування резервного капіталу. Формування чистого прибутку показано на рис.1.3.

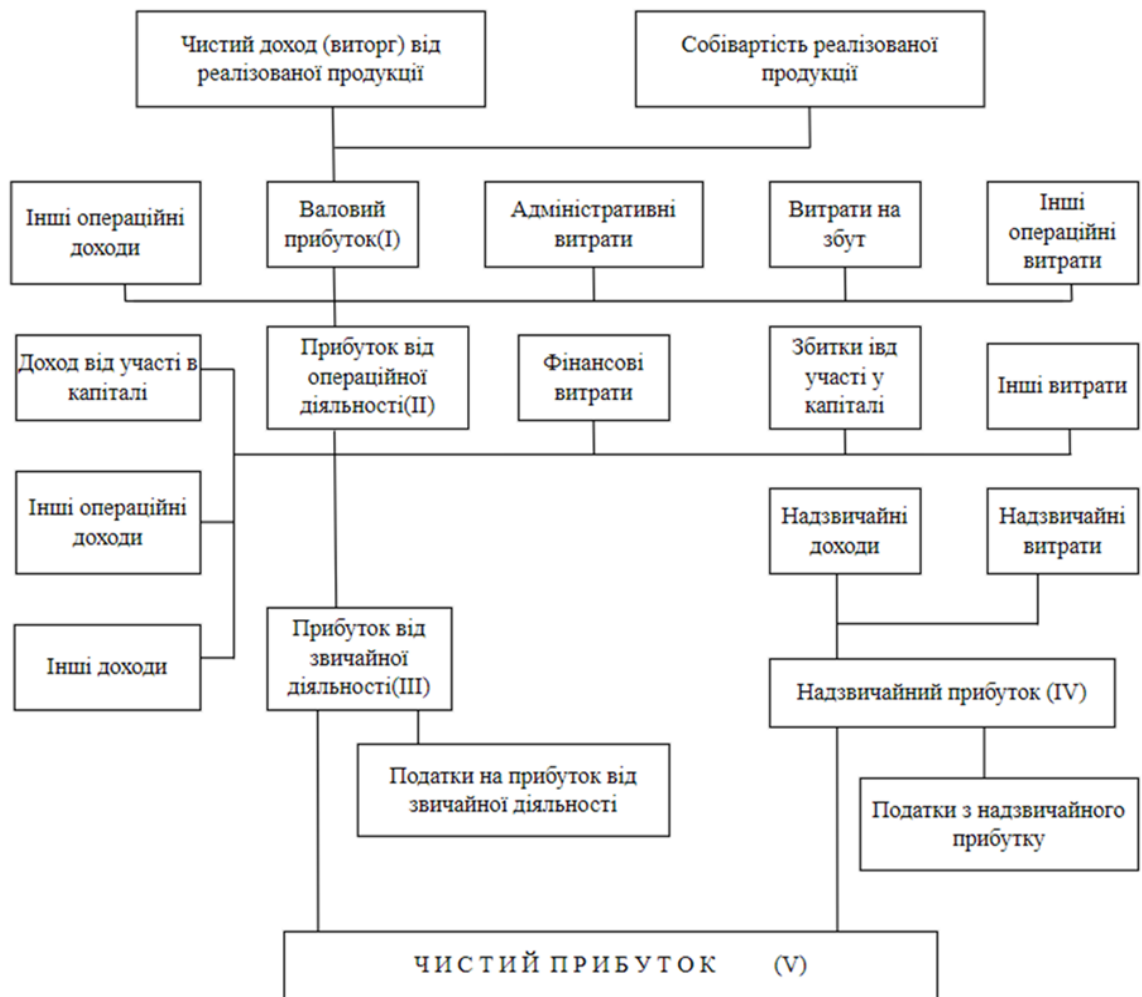


Рис. 1.3 – Формування чистого прибутку

Чистий прибуток відображає кінцевий результат діяльності компанії та є основним джерелом для виплати дивідендів, розвитку підприємства та формування резервних фондів. Після підрахунку чистого прибутку на

підприємстві проводяться остаточні розрахунки, преміювання працівників і інші виплати з прибутку.

## 1.2. Фактори формування, розподілу та використання прибутку підприємства

В сучасних умовах господарювання для підприємств однією з актуальних проблем є розгляд факторів, які впливають на величину прибутку. Обумовлюється це тим, що в даний час прибуток для комерційних організацій є головною метою, як для них самих, так і для суспільства, бо розмір фінансового результату впливає, насамперед, на розвиток підприємства, і формування бюджетів різних рівнів. У цьому зв'язку дуже важливо вивчати, що ж впливає на формування прибутку і які фактори його визначають.

Фактори впливу на прибуток численні і різноманітні. Обмежити їх досить важко. Ці фактори, поділяються на зовнішні та внутрішні. До групи зовнішніх факторів, які не залежать від підприємства, належать:

- економічне середовище. Стан економіки, процеси інфляції та інші макроекономічні показники, може впливати на обсяги продажів, ціни на входи та витрати на виробництво;

- ринкові умови. Конкуренція та фактори, які можуть впливати на цінову стратегію, обсяги продажів та здатність підприємства генерувати прибуток;

- податкова політика. Зміни в податковому законодавстві, ставки податків можуть впливати на загальний рівень прибутку та розподіл прибутку між підприємством та державою;

- політичне середовище. Політична стабільність, урядова політика та регулювання можуть мати великий вплив на бізнес-середовище та можуть визначати умови, в яких підприємство працює та генерує прибуток;

- технологічні зміни. Швидкий розвиток технологій може впливати на виробничі процеси, продуктивність та конкурентоспроможність продукції, що може впливати на прибуток підприємства.

На формування прибутку, дуже впливають внутрішні фактори. Ці фактори і залежать від діяльності підприємства і полягають у:

- оптимізації виробничих процесів, зменшення витрат та підвищення продуктивності, що може позитивно впливати на прибуток підприємства;
- зростанні обсягу виробленої продукції на основі договірних умов, а також зниження її собівартості, підвищення якості продукції, покращення її асортименту;
- компетентності вищого керівництва.

Обидва типи факторів взаємодіють між собою та впливають на прибуток підприємства, адаптація до них та ефективне управління ними є ключем до успіху бізнесу.

Групу внутрішніх факторів можна умовно поділити на дві підгрупи: виробничі та невиробничі. Підгрупа виробничих факторів пов'язана з обсягом виробництва, його ритмічністю, науково-технічною та організаційно-технічною оснащеністю, якістю та асортиментом продукції. Дані фактори поділяються на два види: екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори відображають обсяг виробничих ресурсів, використання за часом цих ресурсів, а також непродуктивне використання ресурсів.

Інтенсивні фактори відображають ефективність використання ресурсів підприємства

До групи невиробничих факторів відносяться постачальницько-збутова діяльність, охоронна діяльність довілля, умови праці та побуту.

Також, на процеси формування та використання прибутку організації, впливає комплекс факторів, які включають економічні, фінансові, стратегічні та інші аспекти.

Ось деякі з найважливіших факторів:

1. Обсяг продажів. Величина обсягу продажів напряду впливає на розмір прибутку підприємства. Чим більше продукції або послуг продано, тим більший може бути прибуток.

2. Витрати. Управління витратами грає ключову роль у формуванні прибутку. Ефективне управління операційними, адміністративними та іншими витратами може допомогти збільшити маржі прибутку.

3. Цінова стратегія. Встановлення оптимальних цін на продукцію або послуги важливе для забезпечення прибутку.

4. Конкурентність. Умови конкуренції на ринку можуть впливати на рівень прибутку підприємства. Здатність ефективно конкурувати, виявляючи конкурентні переваги, може позитивно підвищити прибуток.

5. Стан економіки. Економічні умови, такі як стан ринку, інфляція, процентні ставки та інші макроекономічні фактори.

6. Прийняття стратегічних рішень щодо розширення бізнесу, розробка та впровадження нової продукції або послуг, розвиток нових ринків.

7. Податкова політика. Податкові ставки та правила, що стосуються оподаткування прибутку, також впливають на його розподіл та використання прибутку.

8. Інвестиції. Рішення про вкладення прибутку у розвиток бізнесу, інвестиції у нові технології, розширення виробництва тощо, можуть відобразитися на майбутньому рівні прибутку.

9. Вимоги акціонерів. У випадку, якщо підприємство має акціонерну форму власності, прибуток також може розподілятися відповідно до вимог та очікувань акціонерів.

10. Стратегії фінансування. Фінансові стратегії, такі як вибір джерел фінансування (кредити, емісія акцій, реінвестування прибутку тощо), можуть впливати на розподіл прибутку.

Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів формування, розподіл та використання прибутку підприємства відображено на рис.1.4.

Ці фактори взаємодіють між собою і визначають стратегії формування, розподілу та використання прибутку організації з метою максимізації його значення для всіх зацікавлених сторін. При аналізі прибутку, а саме при з'ясуванні та визначенні причин, які впливають на найменшу зміну в структурі

та кількості одержуваного підприємством доходу, необхідно насамперед звертати увагу на форму і фактори, що впливають на формування прибутку.

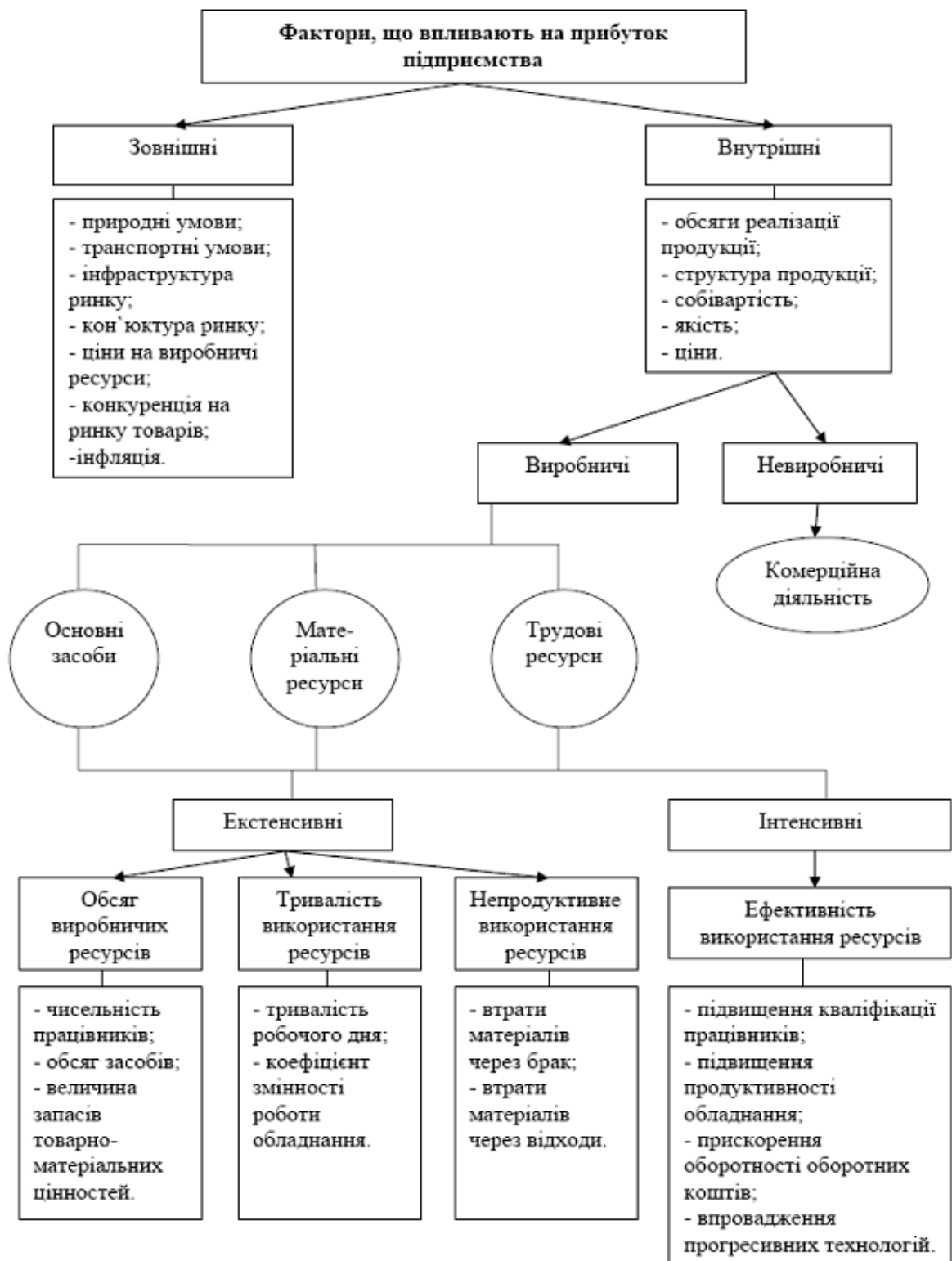


Рис. 1.4 – Фактори формування прибутку організації

Необхідно відзначити, що важливими складовими процесу формування прибутку є обсяг реалізації та собівартість виробництва продукції (рис.1.5).

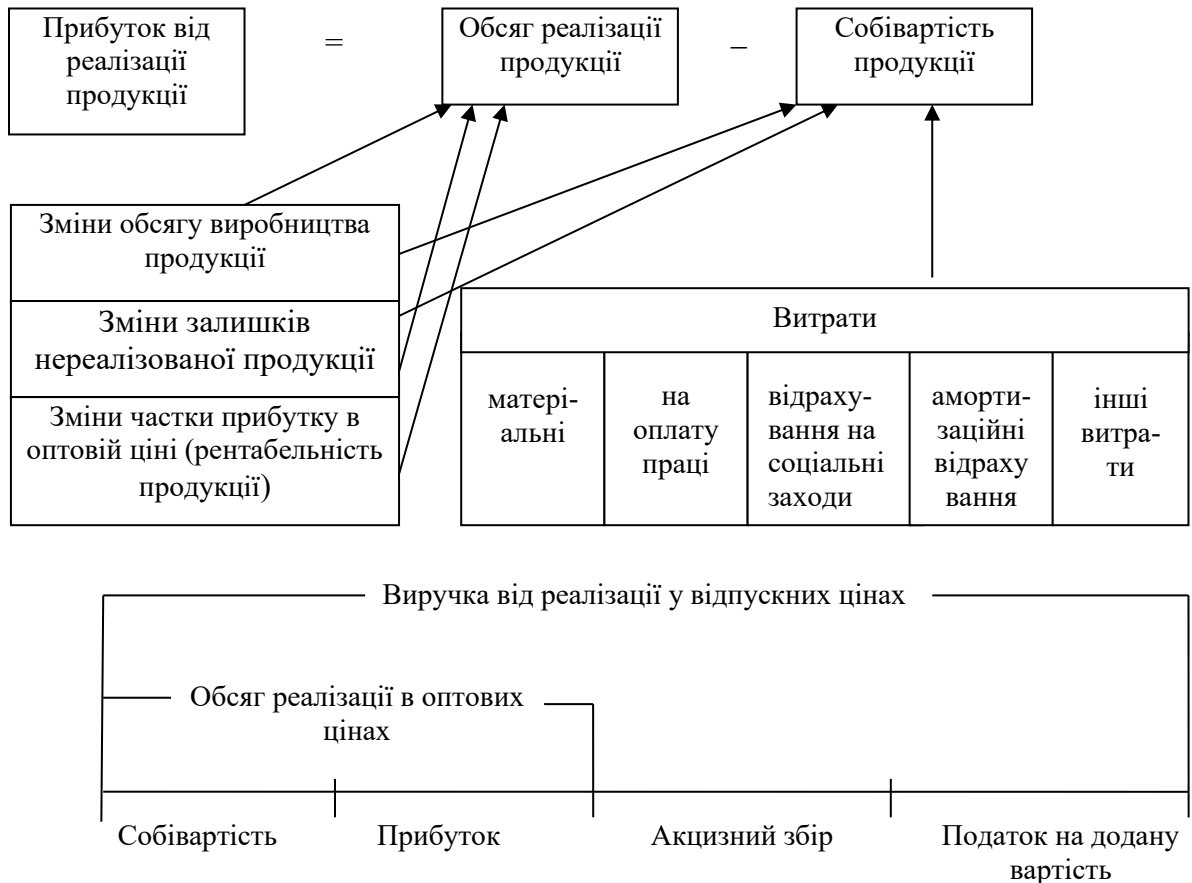


Рис. 1.5 – Формування прибутку від реалізації продукції

З рис. 1.5 бачимо, що на формування прибутку від реалізації продукції впливають такі показники, як обсяг реалізації продукції і її собівартість. У свою чергу, зміна обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Зміна собівартості відбувається за рахунок зміни умовно-постійних витрат; витрат на зберігання продукції, та за зміни залишків нереалізованої продукції.

Для характеристикою впливу факторів на зміну прибутку від реалізації продукції, розглянемо кілька ключових чинників, таких як цінова політика, витрати на виробництво, обсяг продажів, конкуренція на ринку та економічна кон'юнктура (табл.1.2).

Таблиця 1.2 – Вплив факторів на зміну прибутку від реалізації продукції

| Фактори                          | Характеристика   |
|----------------------------------|--|
| Обсяг реалізації продукції       | Збільшення обсягу продажів сприяє зростанню прибутку, оскільки фіксовані витрати розподіляються на більший обсяг продукції.  |
| Ціна реалізації продукції        | Підвищення ціни (за умови стабільного попиту) збільшує виручку і прибуток. Зниження ціни може зменшити прибуток або, навпаки, стимулювати попит і компенсувати втрати. |
| Собівартість продукції           | Зниження собівартості сприяє зростанню прибутку, тоді як її підвищення може зменшити рентабельність.   |
| Структура реалізованої продукції | Збільшення частки високорентабельної продукції позитивно впливає на загальний прибуток.  |
| Конкуренція на ринку             | Посилення конкуренції може призводити до зниження цін і скорочення прибутку. Водночас покращення конкурентних переваг може підвищити доходи.                           |
| Податкове навантаження           | Зростання податків знижує чистий прибуток, а податкові пільги можуть його збільшити.   |
| Зміна попиту                     | Високий попит сприяє зростанню прибутку, низький – скорочує обсяги продажів та прибутковість.  |
| Економічні умови                 | Інфляція, валютні коливання, рівень доходів населення впливають на купівельну спроможність і прибутковість компанії.   |

Проаналізував табл. 1.2 видно, що прибуток від реалізації продукції залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів. Основними внутрішніми чинниками є обсяг реалізації, ціна продукції, собівартість та структура продажів. Зовнішні фактори включають ринкову конкуренцію, податкове навантаження та економічну ситуацію.

Обсяг реалізації та ціна продукції є ключовими факторами зростання прибутку. Збільшення продажів або підвищення ціни при стабільному попиті призводить до зростання виручки та прибутку.

Собівартість має критичне значення для рівня прибутковості. Зниження собівартості продукції дозволяє збільшити прибуток, тоді як її зростання може негативно вплинути на фінансові результати.

Конкуренція та зміни попиту можуть як збільшувати, так і зменшувати прибуток. Підвищення конкуренції часто призводить до зниження цін і маржі, тоді як зростання попиту може компенсувати такі втрати.

Податкове навантаження впливає на чистий прибуток компанії. Збільшення податків знижує прибутковість, тоді як державні стимули або податкові пільги можуть сприяти її зростанню.

Економічні умови та фінансова стабільність ринку відіграють значну роль. Інфляція, валютні коливання та рівень доходів споживачів визначають купівельну спроможність, що впливає на обсяг продажів і кінцевий прибуток підприємства.

Таким чином, для ефективного управління прибутком компанії необхідно контролювати витрати, вдосконалювати цінову політику, адаптуватися до ринкової ситуації та працювати над конкурентними перевагами.

Отже, фактори впливу на прибуток, що розглядаються в якості умов, які забезпечують функціонування механізму управління прибутком, доцільно розглядати з позиції утворення, розподілу й використання прибутку, що відображає економічну сутність кругообігу капіталу підприємства, зумовленого концепцією безперервності діяльності підприємства.

### 1.3. Методичні підходи до аналізу прибутковості підприємства

Прибутковість – це економічна категорія, що відображає здатність підприємства отримувати прибуток у процесі своєї діяльності. Вона характеризує ефективність використання ресурсів та фінансових результатів господарської діяльності.

Теоретичні дослідження визначення прибутковості привертають увагу багатьох вітчизняних вчених-економістів. Переходячи до проблем пов'язаних із формуванням поняття прибутковості, слід зазначити, що визначення прибутковості надається авторами по різному. Розглянемо результати дослідження деяких науковців. Так, вчена Лігоненко Л.О. досліджувала фінансову стійкість підприємств та методи аналізу прибутковості.

Автор багатьох наукових праць Бутинець Ф.Ф. працював у сфері бухгалтерського обліку та аналізу фінансових результатів.

Науковець Крамаренко Г.О. – розглядав прибутковість через систему показників рентабельності.

Економіст Гриньова В.М. вивчала питання управління прибутковістю в контексті економічного розвитку підприємств.

Вчений Зятковський І.В. – аналізував методики оцінки прибутковості бізнесу та інвестиційної привабливості.

Як бачимо, вітчизняні дослідники зосереджували увагу на впливі ринкових умов, державного регулювання та фінансового менеджменту на прибутковість підприємств.

Аналіз прибутковості є важливим елементом фінансового управління підприємством. Існує кілька методичних підходів до його оцінки:

1. Горизонтальний (динамічний) аналіз – передбачає оцінку змін прибутку за кілька періодів. Основні показники:

– абсолютний приріст прибутку:

$$\Delta\Pi = \Pi_T - \Pi_{T-1} \quad (1.1)$$

де  $\Pi_T$  – прибуток у поточному періоді;

$\Pi_{T-1}$  – прибуток у попередньому періоді.

– темп зростання прибутку:

$$T\Pi = \frac{\Pi_T}{\Pi_{T-1}} * 100\% \quad (1.2)$$

2. Вертикальний (структурний) аналіз – допомагає оцінити структуру доходів та витрат підприємства. Основний показник – питома вага кожного елемента у загальному прибутку:

$$D_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{\text{заг.}}} * 100\% \quad (1.3)$$

де  $\Pi_i$  – прибуток від окремих видів діяльності;  
 $\Pi_{\text{заг}}$  – загальний прибуток.

3. Факторний аналіз – визначає вплив різних чинників на зміну прибутку. Методи факторного аналізу:

– метод ланцюгових підставок (покрокове визначення впливу окремих факторів);

– індексний метод (оцінка змін через індекси).

Приклад факторної моделі:

$$\Pi = \text{ВР} - \text{СВ} - \text{ВРЗ} - \text{А} \quad (1.4)$$

де ВР – виручка;

СВ – собівартість;

ВРЗ – витрати на реалізацію;

А – адміністративні витрати.

4. Аналіз рентабельності:

Оцінка ефективності діяльності підприємства. Основні показники:

– рентабельність продажів:

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} * 100\% \quad (1.5)$$

– рентабельність активів:

$$R_{\text{а}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{А}} * 100\% \quad (1.6)$$

– рентабельність власного капіталу:

$$R_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} * 100\% \quad (1.7)$$

5. Маржинальний аналіз – визначає критичний обсяг продажів, за якого підприємство починає отримувати прибуток. Основне рівняння:

$$Q = \frac{FC}{P-VC} \quad (1.8)$$

де FC – постійні витрати;  
P – ціна за одиницю;  
VC – змінні витрати на одиницю.

Комбінація цих методичних підходів дозволяє комплексно оцінити фінансовий стан підприємства та розробити стратегії підвищення прибутковості.

Прибутковість є важливим показником для різних зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори, власники та менеджмент підприємства. Інвестори цікавляться прибутковістю як показником потенційного доходу від інвестицій, в той час як кредитори оцінюють прибутковість для визначення спроможності підприємства виплатити свої борги.

Для власників прибутковість відображає ефективність управління підприємством та його здатність до забезпечення прибутковості.

Для діяльності компанії прибутковість є ключовим показником успішності стратегій та дій, які вони приймають для забезпечення рентабельності підприємства.

Прибутковість підприємства порівнюють з аналогічними показниками інших підприємств у тому ж секторі, а також з минулими даними підприємства, щоб зрозуміти його динаміку та тренди у часі. Це допомагає аналізувати фінансове становище підприємства та приймати стратегічні рішення.

Узагальнюючи показники, які оцінюють фінансову результативність діяльності підприємства показано в табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Показники оцінки фінансової результативності діяльності підприємства

| Назва показника                               | Характеристика  | Розрахунок   |
|---|---|--|
| Норма прибутковості                           | Ключовий показник оцінки ефективності інвестицій та діяльності підприємства. Висока норма прибутковості свідчить про вигідність вкладених ресурсів та ефективність бізнес-моделі.                                   | $H_{np} = \frac{\Pi}{OЗ+OK}$                                 |
| Рентабельність продукції                      | Відображає рівень прибутковості реалізованої продукції. Чим вищий цей показник, тим більш вигідним є виробництво. Висока рентабельність може свідчити про оптимальну цінову політику та контроль над собівартістю.  | $P_{prod} = \frac{\Pi}{C}$                                   |
| Коефіцієнт ефективності застосованих ресурсів | Дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи та інші ресурси для отримання прибутку. Високе значення показника свідчить про раціональне використання ресурсів та оптимізацію витрат. | $K_{\text{в}} = \frac{ЧП}{Ч_{\text{в}}+(OЗ+OK)K_{\text{в}}}$ |

Усі три показники є важливими інструментами фінансового аналізу, які допомагають оцінити прибутковість, рентабельність та ефективність діяльності підприємства. Аналіз цих показників допомагає підприємству визначити слабкі місця в управлінні фінансами, оцінити ефективність поточної стратегії та прийняти обґрунтовані рішення щодо підвищення прибутковості та рентабельності бізнесу.

### Висновки до розділу 1

1. Існування різних точок зору та наукових дискусій щодо сутності та економічної природи прибутку свідчить про незавершеність змісту і суперечливий характер цієї категорії ринкових відносин, оскільки, з одного боку, він являє собою основний мотив підприємницької діяльності, а з іншого – на його величину впливає безліч чинників прямої та опосередкованої дії, у зв'язку з чим він є результатом тільки успішного та ефективного бізнесу і певною мірою являє собою винагороду за ризик, виражену у грошовій формі.

2. В даний час прибуток для комерційних організацій є головною метою, як для них самих, так і для суспільства, бо розмір фінансового результату впливає, як на розвиток підприємства, так і формування бюджетів різних рівнів. У цьому зв'язку дуже важливо вивчати, що ж впливає на формування прибутку і які фактори його визначають. Причина, через яку проведення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на формування прибутку, різко підвищується, полягає в тому, що в сучасних умовах ринкової економіки перед підприємствами стоїть завдання в обґрунтуванні своїх технічних рішень та планів, що стосуються їх господарської діяльності, як у довгостроковому, так і короткостроковому періодах.

Сукупність показників, що включають кінцеву діяльність підприємства, характеризують формування та розподіл прибутку.

3. Прибутковість являє собою спроможність економічного суб'єкта забезпечити отримання прибутку від фінансових та інших видів ресурсів у виробництво та здійснення підприємницької (виробничо-комерційної) діяльності.

Прибутковість є основною метою підприємств, що функціонують в ринкових умовах і головним критерієм ефективності господарювання, який дає можливість вимірювати його прибутковість з різних позицій.

4. Різноманітність показників рентабельності свідчить про альтернативність пошуку шляхів її підвищення за допомогою застосування методів фінансового аналізу, розчленування загальних показників динаміки і виявлення рівня прямого та опосередкованого впливу на об'єкт чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які знаходяться у взаємозв'язку і включають ціни на ресурси і продукцію, обсяг використання ресурсів і виробництва продукції, а також об'єднання показників у групи рентабельності продукції, рентабельності капіталів (активів) та власних грошових коштів.

5. Формування прибутку є складним процесом, на який впливає багато факторів. Важливими складовими даного процесу є обсяг реалізації та собівартість виробництва продукції.

Розрахунок рентабельності дозволяє керівництву підприємства здійснювати ефективні управлінські рішення, надавати переваги досягненню конкурентних переваг та забезпеченню стійкого фінансового стану підприємства.

РОЗДІЛ 2  
АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ  
ТОВ «ТРОПІК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Тропик» є класичним представником кондитерської галузі і було засноване в 2012 році як товариство по виробництву тортів, тісточок та італійської сушки.

ТОВ «Тропик» з 2016 року виробляє широкий асортимент кондитерської продукції, який включає вироби з бісквітного тіста, шарованого тіста, з пісочного та заварного тіста.

Види діяльності підприємства:

Основний: 10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання.

Інші:

10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання;

10.89 Виробництво інших харчових продуктів;

82.92 Пакування.

Одночасно із збільшенням основних виробничих потужностей розширювалися і модернізувалися цехи допоміжного виробництва, а також поліпшувалася якість виробленої продукції.

На підприємстві виробляються різні види італійської сушки:

- солодка (ванільна, крем-брюле, дитяча, з маком, медом, кунжутом);
- солонка (до пива, пікантна, з зеленню, часником, цибулею, сиром, картопляна).

В умовах війни виробництво італійської сушки скоротилося, у зв'язки з проблемами постачання сировини, яка надходила з Італії.

В даний час компанія «Тропик» займається виробництвом тортів та тісточок і співпрацює з понад 40 постачальниками. Основні постачальники сировини для виробництва виробів з бісквітного тіста, шарованого тіста, з пісочного та заварного тіста – вітчизняні постачальники: ТОВ «Агрокосим»; ФОП «Вукулов» (мука); ТОВ «Талісман» (дріжджі); ТОВ «Віола» (ароматизатори); ТОВ «Стась» (сахар, ванілін, зліпшувачі); ТОВ «Мастер-пак» (пакувальні матеріали); ФОП «Анастасія» (кунжут, мак, ізюм).

На підприємстві працює команда однодумців, яка з душею відноситься до роботи. Персонал ТОВ «Тропик» – висококваліфікований, всі робітники професіоналу у кондитерській галузі. Склад персоналу – 43 особи.

Організаційна структура ТОВ «Тропик» наведена на рис. 2.1.

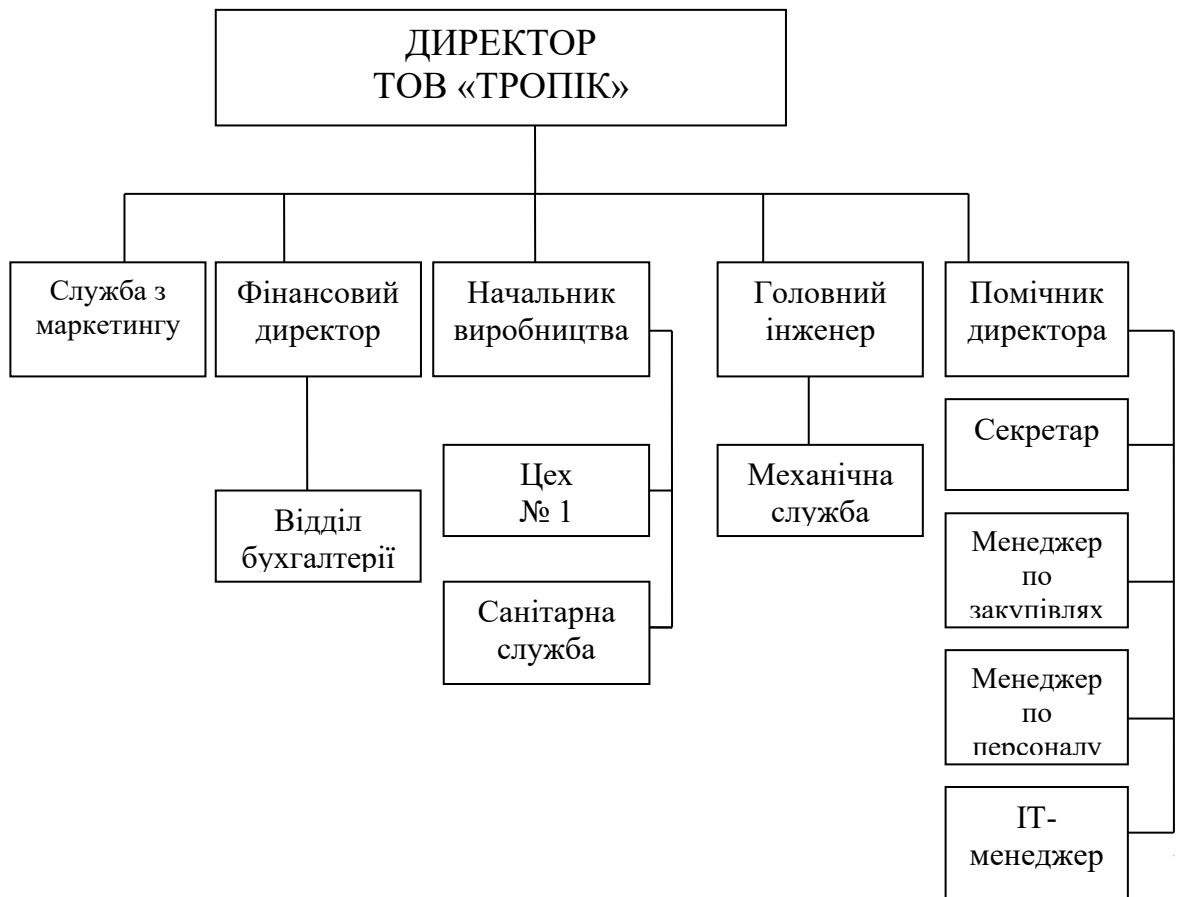


Рис. 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Тропик»

На рис.2.1 показано лінійно-функціональну структуру підприємства, яка відображає організацію, де керівництво розділене на функціональні підрозділи, такі як виробництво, маркетинг, фінанси тощо. Для кондитерського підприємства це виглядає так:

1. Виробництво: відповідає за виготовлення кондитерських виробів, включаючи розробку рецептур, контроль якості і виробничі процеси.

2. Маркетинг: займається рекламою, упаковкою, розповсюдженням продукції та взаємодією з клієнтами.

3. Фінанси: відповідають за фінансове планування, бухгалтерський облік і фінансовий аналіз підприємства.

4. Адміністрація і управління: забезпечує координацію діяльності всіх підрозділів, планування роботи та прийняття стратегічних рішень.

Кожен з цих відділів фокусується на своїй основній функції, що дозволяє підприємству ефективно виконувати свої завдання і досягати стратегічних цілей.

Творчий колектив складається з професіоналів з багаторічними досвідом роботи, які забезпечать гарантовану високу якість, надійність та ефективну реалізацію проектів різної складності.

Управлінські функції у лінійно-функціональній структурі підприємства відіграє важливу роль у координації, контролі та стратегічному розвитку компанії. Вони включають кілька ключових аспектів:

1. Централізоване управління – вищий керівник (директор) приймає основні рішення і несе відповідальність за загальну стратегію розвитку. Лінійні керівники (начальники відділів) здійснюють контроль у своїх сферах.

2. Розподіл відповідальності – чітке закріплення функцій за кожним відділом і менеджером; уникнення дублювання обов'язків та конфліктів між підрозділами.

3. Координація між відділами – налагоджений обмін інформацією між виробництвом, маркетингом, фінансами та логістикою; регулярні наради та звітність для оцінки ефективності роботи.

4. Контроль та моніторинг – впровадження КРІ для оцінки ефективності кожного підрозділу; аналіз витрат, обсягів виробництва, якості продукції.

5. Адаптивність – здатність керівництва оперативно реагувати на зміни в ринкових умовах; гнучкість у впровадженні нових технологій та оптимізації процесів.

Ці управлінські функції забезпечують стабільність, ефективність і конкурентоспроможність підприємства.

ТОВ «Тропик» виробляє широкий асортимент кондитерської продукції, який включає вироби з бісквітного тіста, шарованого тіста, з пісочного та заварного тіста. Ці види продукції підприємства неможливо порівняти в кількісному виразі, тому аналіз виробництва та реалізації продукції підприємства в 2022 – 2024 роках був виконаний у вартісному вимірі (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Аналіз реалізованої продукції ТОВ «Тропик» за 2022-2024 роки, тис. грн.

| Найменування продукції      | Роки    |         |         | Відхилення 2024/2023 |        |
|-----------------------------|---------|---------|---------|----------------------|--------|
|                             | 2022    | 2023    | 2024    | +;-                  | %      |
| Вироби з бісквітного тіста  | 2038,42 | 2144,13 | 1925,94 | -218,19              | -10,18 |
| Вироби з шарованого тіста   | 201,03  | 109,22  | 56,86   | -52,36               | -47,94 |
| Вироби з пісочного тістечка | 407,11  | 391,27  | 143,82  | -247,43              | -63,24 |
| Вироби з заварного тіста    | 399,68  | 373,29  | 401,38  | 28,09                | 7,52   |
| Разом                       | 3043,24 | 3017,9  | 2528,0  | -489,9               | -16,23 |

Аналіз даних табл. 2.1 дозволяє побачити зміни в обсягах виробництва кожної категорії продукції за три роки. Ці зміни у виробництві продукції за 2024 рік у порівнянні з 2023 роком свідчать про певні тенденції у попиті, виробничій політиці або ринкових умовах. Реалізація продукції підприємства в 2024 році зменшилась на 489,9 тис. грн. (16,23 %) в порівнянні з 2023 роком. Це відбулося за рахунок зменшення обсягів продажу майже усіх видів продукції. Вироби з бісквітного тіста знизилися у 2024 р. на 218,19 тис. грн. або 10,18% у порівнянні з 2023 р. Це сталося через зниження попиту серед

споживачів та зменшення обсягів замовлень, а також через проблеми з постачанням інгредієнтів.

Суттєве падіння виробів з шарованого тіста у 2024 р. на 52,36 тис.грн.. або 47,94% сталося через зниження попиту на дану продукцію, вона стала менш популярною. Така тенденція вплинула на скорочення прибутку.

Найбільше зниження спостерігається на категорію виробів з пісочного тістечка, на 247,43 тис. грн. або 63,24%. Дуже різке падіння свідчить або про різке падіння попиту, або про зміну стратегії виробництва (наприклад, вихід з цього сегменту). Можливо, ця категорія не виправдовує витрати на виробництво.

Вироби з заварного тіста мають тенденцію до зростання у 2024 р. на 28,09 тис. грн. або 7,52% у порівнянні з 2023 р. Можливими причинами є зростання популярності та успішна маркетингова стратегія; підвищений попит на цю категорію продукції, а також, можливо, виробник зробив акцент на цьому сегменті як на більш прибутковому чи перспективному.

Загалом спостерігається спад виробництва у трьох з чотирьох категорій, що може свідчити про:

- перегляд асортименту і фокус на більш прибуткові види продукції;
- економічні складнощі та зниження попиту на певні види випічки;
- оптимізацію виробництва та зосередження на товарах з вищим попитом чи маржинальністю.

При виконанні аналізу виробництва та збуту продукції треба врахувати, що продукція підприємства відноситься до тієї категорії, що швидко псується, за винятком «Італійської сушки». Тому всі товари своєчасно відвантажуються споживачам – підприємствам роздрібною торгівлі (супермаркети, кіоски, продовольчі магазини тощо). Завдяки цьому сума виробленої (товарної) та реалізованої продукції на підприємстві є однаковими величинами.

Для того, щоб зробити висновок про те, як змінилася ефективність виробництва у 2024 році. порівняно з 2023 р. необхідно дослідити динаміку інших техніко-економічних показників.

Одним з найважливіших чинників збільшення обсягу виробництва продукції на кондитерських підприємствах є забезпеченість їх основними засобами у необхідній кількості і асортименті і більш повне і ефективне їх використання.

Основні фонди підприємства складаються з будівель, споруд, передавальних пристроїв, виробничого обладнання, вимірювальних та лабораторних приладів, інструментів, інвентарю та транспортних засобів.

Основні фонди і виробничі засоби є ключовими поняттями у фінансах та виробництві підприємств. Основні фонди включають усі матеріальні активи, що використовуються у виробництві і надовго залишаються у власності підприємства. Це можуть бути будівлі, машини, транспортні засоби, обладнання тощо. Вони служать для створення продукції або надання послуг.

Виробничі засоби включають усі матеріальні об'єкти, які безпосередньо беруть участь у виробництві товарів і послуг, наприклад, машини, інструменти, приміщення, транспортні засоби та інше.

Значення основних фондів та виробничих засобів полягає у їхньому вирішальному впливі на ефективність виробництва. Вони забезпечують підприємству потужності для виробництва продукції, зменшують витрати на виробництво, підвищують якість і конкурентоспроможність продукції.

Балансова вартість виробничих засобів приведена в табл.2.2.

Таблиця 2.2 – Балансова вартість виробничих засобів ТОВ «Тропик» за 2023-2024 роки, тис. грн.

| Показники          | Роки  |       | Відхилення 2024/2023 |       |
|--------------------|-------|-------|----------------------|-------|
|                    | 2023  | 2024  | +; -                 | %     |
| Залишкова вартість | 558,4 | 530,2 | -28,2                | -5,05 |
| Первісна вартість  | 558,4 | 599,9 | 41,5                 | 7,43  |
| Знос               | -     | 69,7  | 69,7                 | -     |

З представлених результатів табл. 2.2 бачимо, що первісна вартість зросла у 2024 р. на 41,5 тис. грн. (+7,43%). Це свідчить про те, що підприємство у 2024 році інвестувало в придбання нових основних засобів – можливо,

обладнання, техніки або будівель. Це позитивна ознака розвитку та модернізації. Знос вперше з'явився у 2024 році – 69,7 тис. грн. Ймовірно, у 2023 році основні засоби були новими або щойно введеними в експлуатацію, тому знос ще не нараховувався. У 2024 році почалося нарахування амортизації, що є звичайним процесом в обліку. Залишкова вартість зменшилась на 28,2 тис. грн. (-5,05%). Це результат зменшення вартості через знос. Хоча первісна вартість зросла, нарахування амортизації (знос) перевищило цей приріст у контексті конкретних одиниць основних фондів.

Отже, підприємство оновлює свої виробничі засоби (зростання первісної вартості); почалось нарахування зносу, що є нормальним у процесі експлуатації; зменшення залишкової вартості вказує на фізичне та моральне старіння частини основних засобів, проте загальна динаміка свідчить про активність і розвиток.

Також було виконано аналіз структури основних засобів ТОВ «Тропік» в 2024 році (рис. 2.2).

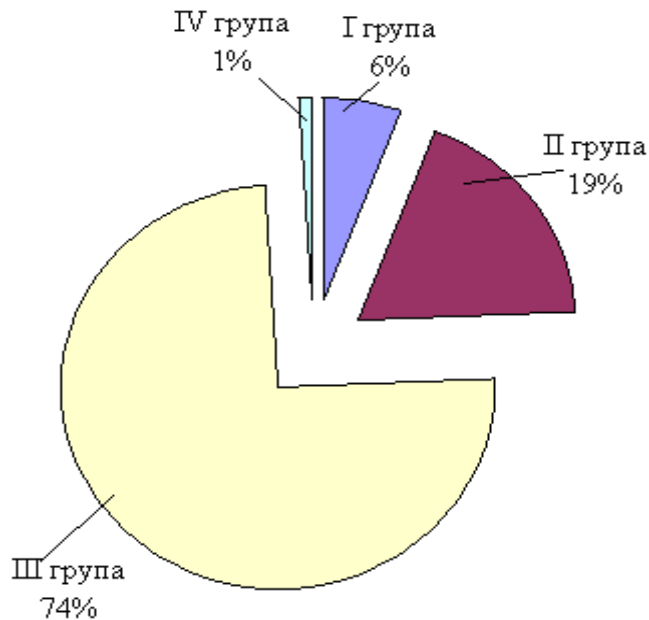


Рис. 2.2 – Структура основних засобів ТОВ «Тропік» за 2024 рік

Найбільшу частку займають основні засоби третьої групи (машини та устаткування) – 74%, найменшу – четвертої групи (комп'ютерна техніка) – 1%.

Вартість будівель, споруд та передавальних пристроїв (перша група) невеличка, оскільки підприємство орендує виробничі та службові приміщення. Частка основних засобів цієї групи 6%. Основні засоби другої групи представлені транспортними засобами, офісними меблями, інструментами та ін. Частка основних засобів другої групи – 19%.

Показники ефективності використання основних фондів використовують для оцінки того, наскільки раціонально підприємство використовує свої виробничі засоби. Вони дозволяють аналізувати продуктивність, дохідність та окупність вкладених коштів у основні фонди.

Визначимо ефективність використання основних фондів за допомогою таких показників як фондovіддача, фондомісткість і фондоозброєність.

Показник фондovіддачі показує скільки гривень продукції отримано з кожної гривні, вкладеної в основні фонди. Чим вище значення показника, тим краще. Розраховується за формулою:

$$\Phi B = \frac{ТП}{\overline{ОФ}} \quad (2.1)$$

де  $ТП$  – кількість товарної (реалізованої) продукції у вартісному виразі;

$\overline{ОФ}$  – середньорічна вартість основних засобів.

Показник фондомісткості показує скільки основних фондів потрібно для випуску одиниці продукції. Цей показник є зворотним фондovіддачі. Чим нижче значення показника фондомісткості – тим ефективніше.

Формула розрахунку:

$$\Phi M = \frac{1}{\Phi B} \quad (2.2)$$

Показник фондоозброєності праці показує скільки основних засобів припадає на одного працівника. Висока фондоозброєність свідчить про технологічну оснащеність праці. Розраховується за формулою:

$$\Phi_{mp} = \frac{\overline{OF}}{\overline{C}} \quad (2.3)$$

де  $\overline{C}$  – середньооблікова чисельність робітників підприємства, осіб.

Оцінка ефективності використання активів підприємства показана в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Оцінка ефективності використання основних засобів підприємства за 2022-2024 роки

| Показники                            | Роки    |        |        | Вдхилення<br>2024/2023 |        |
|--------------------------------------|---------|--------|--------|------------------------|--------|
|                                      | 2022    | 2023   | 2024   | +; -                   | %      |
| Товарна продукція, тис. грн.         | 3043,24 | 3017,9 | 2528,0 | -489,9                 | -16,23 |
| Вартість основних засобів, тис. грн. | 265,5   | 279,2  | 544,3  | 265,1                  | 94,95  |
| Середньооблікова чисельність, осіб   | 46      | 36     | 43     | 7                      | 19,41  |
| Фондовіддача, грн./грн.              | 11,46   | 10,81  | 4,64   | -6,18                  | -57,1  |
| Фондомісткість, грн./грн.            | 0,08    | 0,09   | 0,22   | 0,13                   | 144,44 |
| Фондоозброєність, тис. грн./ осіб    | 5,77    | 7,75   | 12,66  | 4,68                   | 58,65  |

Результати табл.2.3 показали, що:

– товарна продукція зменшилася на 16,23%, це негативна тенденція, яка вказує, що підприємство реалізувало менше продукції у 2024 році;

– вартість основних засобів зросла майже вдвічі (+94,95%), що означає значні інвестиції у виробничі потужності. Можливо, було придбано нове обладнання або оновлено активи;

– фондівіддача знизилася на 57,1%. Зменшення ефективності використання основних засобів: з кожної гривні основних фондів у 2024 році отримували лише 4,64 грн. товарної продукції, тоді як у 2023 році – 10,81 грн. Ймовірна причина: нові засоби ще не були повністю введені в експлуатацію або не використовуються на повну потужність

– фондомісткість зросла на 144,44%. Для виготовлення одиниці продукції у 2024 році потрібно було значно більше основних засобів, що підтверджує погіршення ефективності;

– фондоозбросеність праці зросла на 58,65%. Покращення технічного оснащення праці – позитивний знак, адже на одного працівника припадає більше основних засобів. Проте це не призвело до підвищення обсягів виробництва, що вказує на нераціональне використання ресурсів.

Отже, підприємство активно інвестувало в основні засоби, однак не досягло відповідного зростання продуктивності.

Існує дисбаланс між зростанням ресурсів і результатами діяльності.

Рекомендація: оптимізувати використання наявних засобів, забезпечити повноцінне завантаження нового обладнання, провести аналіз внутрішніх процесів і виявити «вузькі місця», що гальмують ефективність.

Матеріальною основою виробництва є виробничі фонди у вигляді предметів праці, які є оборотними коштами.

Оборотні кошти – це частина активів підприємства, яка використовується для забезпечення поточної діяльності (виробництва, обігу товарів, надання послуг) і постійно перебуває в обігу.

До нормованих оборотних коштів відносяться:

– виробничі запаси – їхня сума складала 42,05 тис. грн. у 2023 р. та 92,35 тис. грн. у 2024 році;

– незавершене виробництво – на підприємстві відсутнє;

– витрати майбутніх звітних періодів – на підприємстві відсутні;

– готова продукція – у 2023 р. дорівнювала 355,3 тис. грн., а у 2024 р. – 100,55 тис. грн.

До ненормованих оборотних коштів відносяться:

– відвантажена продукція – 2374 тис. грн. в 2023 р., а у 2024 – 2895,35 тис. грн.;

– грошові кошти – у 2023 р. були в розмірі 2,0 тис. грн., у 2024 р. – 2,25 тис. грн.;

– дебіторська заборгованість – за розрахунками з бюджетом складала 8,05 тис. грн. у 2023 р. та 6,8 тис. грн. у 2024 р.;

– інша поточна дебіторська заборгованість - складала 4,9 тис. грн. у 2023р., а у 2024 р. – 83,5 тис. грн.

– інші оборотні кошти – у 2023 р. - 267,35 тис. грн, у 2020 р. – 453,85 тис. грн.

Як бачимо, вартість оборотних коштів за аналізований період збільшилася на 581 тис. грн. (19,03% в відносному виразі). Це відбулося за рахунок збільшення ненормованих оборотних коштів.

Оцінка використання оборотних коштів виконується системою економічних показників, основним з яких вважається коефіцієнт оборотності. Даний показник розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{РП}{\overline{ОК}} \quad (2.4)$$

де  $\overline{ОК}$  – середні залишки оборотних коштів, тис. грн.;

$РП$  – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.

Другим показником є тривалість одного обороту, який розраховується за формулою:

$$D_{об} = \frac{\overline{ОК} \times T}{РП} \quad (2.5)$$

де  $T_k$  – кількість календарних днів в даному періоді.

Оскільки розрахунок здійснюється за рік, то приймаємо кількість днів – 360.

Результати розрахунків даних показників відображено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники використання оборотних коштів ТОВ «Тропик» за 2023-2024 роки

| Показники                                   | Роки    |         | Відхилення |        |
|---|---------|---------|------------|--------|
|   | 2023    | 2024    | +; -       | %      |
| Реалізована продукція, тис. грн.            | 3017,9  | 2528,0  | -489,9     | -16,23 |
| Середні залишки оборотних коштів, тис. грн. | 3053,65 | 3634,65 | 581,0      | 19,03  |
| Коефіцієнт оборотності, об/рік              | 0,99    | 0,69    | -0,30      | -30,30 |
| Тривалість одного обороту, дні              | 364,26  | 517,59  | 153,33     | 42,09  |

З табл.2.4 видно, що реалізація продукції зменшилась на 16,23%. Підприємство реалізувало продукції на 489,9 тис. грн. менше, ніж у попередньому році. Це негативний сигнал про зниження обсягів продажів.

Середні залишки оборотних коштів зросли на 19,03%. Це вказує, що підприємство акумулювало більше обігових ресурсів, але при цьому продажі знизилися, що свідчить про менш ефективне використання цих коштів.

Коефіцієнт оборотності знизився з 0,99 до 0,69 об/рік (-30,30%). Оборотні кошти стали обертатися повільніше. У 2023 році кошти повертались у вигляді виручки майже 1 раз на рік, а в 2024 - лише 0,69 разів, тобто майже раз на півтора року. Це погіршення показника свідчить про затримки в обороті або надмірні залишки.

Тривалість одного обороту зросла на 153,33 дні (+42%). Щоб здійснити повний цикл «гроші → продукція → продаж → гроші», у 2024 році потрібно на 5 місяців більше, ніж у 2023 р. Це вказує на неефективне управління оборотними активами або зростання дебіторської заборгованості/запасів.

Отже, підприємство у 2024 році використовувало оборотні кошти менш ефективно, ніж у 2023 р. Хоча обсяг оборотних коштів збільшився, виручка знизилась, а оборотність погіршилась. Зростання тривалості одного обороту негативно впливає на ліквідність та фінансову стійкість підприємства.

Рекомендації:

1. Провести аналіз структури оборотних коштів (де саме «зависають» кошти).
2. Оптимізувати запаси та швидше реалізовувати готову продукцію.

3. Активніше робити роботу з боржниками для зменшення дебіторської заборгованості.

4. Переглянути умови постачання й збуту (наприклад, скоротити строки відстрочки платежу).

Для того, щоб оцінити ефективність витрат та виявити доцільність використання ресурсів підприємства проведемо аналіз операційних витрат (табл.2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз операційних витрат ТОВ «Тропик» за 2022-2024 роки, тис.грн.

| Елементи витрат                  | Роки    |        |         | Відхилення 2024/2023 |       |
|----------------------------------|---------|--------|---------|----------------------|-------|
|                                  | 2022    | 2023   | 2024    | +; -                 | %     |
| Матеріальні витрати              | 1299,0  | 756,8  | 1276,0  | 519,2                | 68,6  |
| Витрати на оплату праці          | 161,4   | 131,3  | 159,0   | 27,7                 | 21,11 |
| Відрахування на соціальні заходи | 53,26   | 48,70  | 52,47   | 3,77                 | 7,74  |
| Амортизація                      | 135,9   | 137,5  | 242,0   | 104,5                | 76,0  |
| Інші операційні витрати          | 531,8   | 524,7  | 606,0   | 81,3                 | 15,49 |
| Разом                            | 2181,66 | 1599,0 | 2335,47 | 736,47               | 46,11 |

З табл. 2.5 бачимо, що загальні витрати зросли на 46,11%, після зниження у 2023 році витрати у 2024 різко зросла майже до рівня 2022 року. Найбільше зростання: матеріальні витрати зросли на +519,2 тис. грн. (+68,6%) та повернулись майже до рівня 2022 року. Ймовірно, зросли ціни на сировину або обсяги її використання.

Амортизаційні відрахування збільшились на +104,5 тис. грн (+76,0%), це може свідчити про введення в експлуатацію нових основних засобів.

Оплата праці та відрахування зросли помірно, що може бути пов'язано зі збільшенням чисельності працівників або підвищенням зарплат.

Інші операційні витрати зросли на 15,49%, можливо, через здорожчання послуг, енергоносіїв тощо.

Зростання витрат без відповідного зростання реалізації (як видно з попередніх таблиць) може негативно вплинути на фінансовий результат

підприємства. Потрібно звернути увагу на ефективність використання ресурсів та оптимізацію структури витрат.

Аналіз собівартості – це процес вивчення структури, рівня та динаміки витрат на виробництво й реалізацію продукції з метою виявлення факторів впливу, резервів економії та шляхів підвищення ефективності господарської діяльності.

Аналіз собівартості реалізованої продукції та витрати на 1 гривню реалізованої продукції приведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз собівартості реалізованої продукції підприємства за 2023-2024 роки

| Показники                                      | Роки   |        | Відхилення |        |
|--|--------|--------|------------|--------|
|  | 2023   | 2024   | +; -       | %      |
| Реалізована продукція, тис. грн.               | 3017,9 | 2528,0 | -489,9     | -16,23 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 2940,4 | 2342,0 | -598,4     | -20,35 |
| Витрати на 1 грн. реалізованої продукції       | 97,43  | 92,64  | -4,79      | -4,92  |

Дані табл. 2.6 показують, що обсяг реалізації зменшився на 16,23%, це свідчить про зниження продажів, що може бути пов'язано зі зменшенням попиту, обсягів виробництва або конкурентного тиску.

Собівартість зменшилась у 2024 р. на 20,35%, підприємство змогло скоротити витрати на виробництво продукції навіть при падінні реалізації. Це позитивна тенденція.

Витрати на 1 грн. реалізації знизились з 97,43 коп. до 92,64 коп. (-4,92%), тобто підприємство стало виробляти продукцію економніше, а рентабельність продажів зростає.

Попри зниження обсягів реалізації, ефективність витрат покращилась. Це свідчить про певну оптимізацію виробничих процесів або витрат, яка допомогла знизити собівартість одиниці продукції. Якщо підприємство зможе відновити обсяги продажів, збереження нинішнього рівня витрат на 1 грн дозволить збільшити прибуток.

Аналіз техніко-економічних показників підприємства показано в табл.2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз техніко-економічних показників ТОВ «Тропік» за 2022-2024 роки

| Показники  | Роки    |         |        | Відхилення<br>2024/2022 |        |
|--|---------|---------|--------|-------------------------|--------|
|  | 2022    | 2023    | 2024   | +; -                    | %      |
| Товарна продукція, тис. грн.                     | 3043,24 | 3017,9  | 2528,0 | -515,24                 | -16,93 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.   | 2997,12 | 2940,40 | 2342,0 | -655,12                 | -21,86 |
| Вартість основних засобів, тис. грн.             | 265,5   | 279,2   | 544,3  | 278,8                   | 105,01 |
| Середньооблікова чисельність робітників, осіб    | 46      | 36      | 43     | -3                      | -6,52  |
| Витрати на 1 гривну реалізованої продукції, коп. | 98,48   | 97,43   | 92,64  | -5,84                   | -5,93  |
| Коефіцієнт оборотності, об/рік                   | 0,11    | 0,99    | 0,69   | 0,58                    | 527,27 |
| Тривалість одного обороту, дні                   | 356,05  | 364,26  | 517,59 | 161,54                  | 45,37  |
| Фондовіддача, грн./грн.                          | 11,46   | 10,82   | 4,64   | -6,82                   | -59,49 |
| Фондомісткість, грн./грн.                        | 0,08    | 0,09    | 0,22   | 0,14                    | 175,0  |
| Фондоозброєність, тис. грн./чол.                 | 5,77    | 7,98    | 12,66  | 6,89                    | 119,38 |
| Прибуток від реаліз, тис.грн                     | 146,12  | 77,5    | 186,0  | 42,88                   | 29,35  |
| Чистий прибуток, тис. грн.                       | 119,82  | 63,55   | 152,52 | 32,70                   | 27,29  |
| Рентабельність продукції, %                      | 1,02    | 2,64    | 7,94   | 6,92                    | X      |

З табл. 2.7 видно, що у період з 2022 по 2024 рік підприємство демонструє певні ознаки фінансового оздоровлення, попри зменшення обсягів реалізованої продукції. Основні позитивні тенденції пов'язані зі зростанням чистого прибутку (+27,3%) та суттєвим збільшенням рентабельності продукції (з 1,02% до 7,94%), що свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності та покращення прибутковості.

Також спостерігається активне оновлення або розширення основних засобів (+105%) та зростання фондоозброєності персоналу, що може свідчити про інвестиції в технічну модернізацію. Проте одночасне зниження фондовіддачі та зростання фондомісткості вказує на недостатнє завантаження нових потужностей або неефективне їх використання.

Незважаючи на покращення оборотності активів (коефіцієнт оборотності зріс), тривалість одного обороту збільшилася, що може свідчити про затримки в реалізації продукції або погіршення умов розрахунків із контрагентами.

Зниження середньооблікової чисельності працівників може бути результатом оптимізації, але вимагає уваги з боку кадрового планування, щоб не допустити дефіциту кваліфікованих кадрів.

Отже, підприємство поступово покращує свою прибутковість і модернізує матеріальну базу, однак потребує подальшої роботи над підвищенням ефективності використання основних засобів і прискоренням оборотності ресурсів.

## 2.2. Аналіз формування прибутку підприємства

Аналіз формування прибутку підприємства – це процес дослідження джерел, структури, динаміки та чинників, що впливають на розмір прибутку підприємства. Мета даного аналізу – визначити: як формується прибуток; які чинники позитивно або негативно впливають на нього; як підвищити ефективність діяльності підприємства та прибутковість.

Основним джерелом приросту суми власного капіталу і поліпшення фінансових та економічних результатів організації є прибуток від реалізації продукції.

Формування прибутку ТОВ «Тропик» показано в табл. 2.8.

Аналіз формування прибутку підприємства за 2022–2024 роки показав, що реалізована продукція зменшилась у 2024 р. порівняно з 2022 р. на 515,24 тис. грн (–16,93%) – це може свідчити про зниження попиту або обсягів виробництва. Собівартість продукції зменшилась навіть більше – на 655,12 тис. грн (–21,86%), тобто витрати скорочувались швидше, ніж доходи. Прибуток від реалізації навпаки зріс на 42,88 тис. грн (+29,35%) – це говорить про покращення ефективності витрат. Чистий прибуток зріс на 32,7 тис. грн

(+27,29%), що є позитивним сигналом – підприємство стало більш прибутковим, незважаючи на менші обсяги реалізації.

Таблиця 2.8 – Формування прибутку ТОВ «Тропик» за 2022 -2024 роки

| Показники                                      | Роки    |         |        | Відхилення<br>2024/2022 |        |
|--|---------|---------|--------|-------------------------|--------|
|  | 2022    | 2023    | 2024   | +; -                    | %      |
| Реалізована продукція, тис. грн.               | 3043,24 | 3017,9  | 2528,0 | -515,24                 | -16,93 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 2997,12 | 2940,40 | 2342,0 | -655,12                 | -21,86 |
| Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.   | 146,12  | 77,5    | 186,0  | 42,88                   | 29,35  |
| Чистий прибуток, тис. грн.                     | 119,82  | 63,55   | 152,52 | 32,70                   | 27,29  |

Отже, головне джерело зростання прибутку – ефективне зниження витрат.

Розглянемо вплив двох основних факторів на прибуток від реалізації:

- зміна обсягу реалізованої продукції;
- зміна рівня витрат (собівартості) на 1 грн реалізації.

Результати проведеного факторного аналізу зведемо до табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Факторний аналіз прибутку ТОВ «Тропик» за 2022-2024 роки, тис. грн.

| Фактор                                 | Формула розрахунку                   | Розрахунок  | Вплив  |
|--|--------------------------------------|---|--------|
| Зміна обсягу реалізації                | $(Q_1 - Q_0) \times (1 - C_0/Q_0)$   | $(2528 - 3043,24) \times (1 - 2997,12 / 3043,24) = -515,24 \times 0,0151$           | -7,78  |
| Зміна собівартості                     | $Q_1 \times [(C_0/Q_0) - (C_1/Q_1)]$ | $2528 \times [(2997,12 / 3043,24) - (2342 / 2528)] = 2528 \times (0,9849 - 0,9268)$ | +50,66 |
| Загальна зміна прибутку від реалізації |                                      |   | +42,88 |

Таким чином, в результаті факторного аналізу ми бачимо, що найбільший вплив на формування прибутку ТОВ «Тропик у 2024 р., є зміна обсягу реалізації продукції. Аналіз впливу внутрішніх чинників на прибуток підприємства показав, що обсяг реалізації продукції зменшився на -7,78 тис.

грн. Це відбулося за рахунок скорочення обсягу реалізації продукції у 2024 р. порівняно з 2022 р. на 16,93%. Отже, при зменшенні обсягу реалізації, підприємство «втрачає» величину прибутку з кожної недоотриманої гривні доходу. Така тенденція негативно вплинула на прибуток, оскільки підприємство продало менше продукції. Також, це частково могло бути викликано скороченням попиту або зменшенням виробництва.

На зниження собівартості продукції (економія) (+50,66 тис. грн) вплинуло

- витрати на виробництво зменшилися швидше, ніж виручка;
- собівартість 1 грн реалізації впала з 0,9849 грн до 0,9268 грн, тобто підприємство стало ефективніше використовувати ресурси.

Це суттєво покращило прибуток, навіть при зниженні реалізації продукції.

Отже, хоча підприємство втратило частину доходів через зменшення обсягів реалізації, оптимізація витрат повністю перекрила цей негативний вплив, і в результаті прибуток від реалізації зріс на 29,35%. Це позитивний сигнал про ефективне управління собівартістю.

Для вдосконалення формування прибутку на основі отриманих результатів аналізу, можна запропонувати кілька стратегічних напрямків. Ось деякі з них:

#### 1. Підвищення обсягів реалізації продукції:

- аналіз ринку: зробити глибокий аналіз попиту, конкурентного середовища і потреб споживачів, щоб зрозуміти, чому обсяги знизились на 16,93%;
- маркетингові заходи: провести маркетингові кампанії для залучення нових клієнтів, покращення іміджу бренду або вихід на нові ринки;
- розширення асортименту: вивести на ринок нові продукти або послуги, що можуть залучити більшу кількість споживачів.

#### 2. Оптимізація витрат на виробництво:

- покращення управління собівартістю: оскільки собівартість зменшилась більшою мірою, ніж реалізація, підприємство може ще більше оптимізувати витрати;

- впровадження нових технологій, що дозволяють знижувати енерговитрати та витрати на матеріали.

- покращення процесів логістики та зменшення витрат на транспортування та зберігання товарів;

- зниження постійних витрат: перегляд адміністративних витрат і витрат на утримання виробничих потужностей.

### 3. Підвищення ефективності використання основних засобів:

- оптимізація фондів: оскільки вартість основних засобів зросла на 105%, важливо оптимізувати їх використання;

- запровадити регулярне технічне обслуговування та моніторинг для збереження ефективності обладнання;

- інвестувати в автоматизацію і модернізацію для підвищення продуктивності.

### 4. Підвищення рентабельності продукції:

- цінова політика: переглянути цінову політику, підвищити ціни на продукцію, якщо це дозволяють умови ринку, і зберегти конкурентоспроможність;

- диверсифікація джерел доходів: Запровадити нові додаткові канали прибутку, наприклад, через надання послуг або розширення географії продажів.

### 5. Зменшення дебіторської заборгованості:

- удосконалення умов кредитування: розробити політику лояльності для постійних клієнтів або запровадити більш жорстку політику щодо заборгованості;

- швидке повернення коштів: впровадити системи моніторингу і контролю дебіторської заборгованості для швидшого повернення коштів.

### 6. Інвестування в інновації та технології;

– цифровізація процесів: впровадження ERP-систем для більш ефективного планування і контролю витрат, а також автоматизація виробничих процесів;

– використання нових технологій: інвестиції в технології, що знижують витрати та підвищують якість продукції, наприклад, автоматизація виробництва.

#### 7. Поліпшення кадрової політики

– тренінги і навчання: підвищення кваліфікації персоналу для підвищення ефективності праці;

– мотивація працівників: розробка програм мотивації для збереження ключових кадрів та підвищення продуктивності.

Підприємству слід зосередитися на двох основних напрямках:

1. Підвищення обсягів реалізації продукції через маркетинг, розширення асортименту та вихід на нові ринки.

2. Оптимізація витрат на виробництво і управління собівартістю для покращення рентабельності.

Ці кроки допоможуть стабілізувати прибутковість і зберегти конкурентоспроможність на ринку.

Ключовим показником ефективності використання ресурсного потенціалу виробництва й реалізації виробленої продукції є показник рентабельності.

Співвідношення прибутку від реалізації продукції та собівартості характеризує показник рентабельності продукції, який розраховується за наступною формулою:

$$R = \frac{\Pi}{C} \times 100\% \quad (2.6)$$

де  $\Pi_p$  – прибуток від реалізації продукції;

$C$  – собівартість реалізованої продукції.

Кількість прибутку підприємства з розрахунку на одиницю вкладених коштів характеризує показник рентабельності виробництва:

$$R = \frac{\Pi}{\overline{OF} + \overline{НОК}} \times 100\% \quad (2.7)$$

де  $\Pi$  – прибуток підприємства до оподаткування;

$\overline{OF}$  – середньорічна вартість основних фондів (засобів);

$\overline{НОК}$  – середні залишки нормованих оборотних коштів.

Високе значення цього показника свідчить про ефективне використання на підприємстві основних засобів та нормованих оборотних коштів.

Фінансові результати дозволяють оцінити ефективність підприємства в аспектах доходів, витрат та прибутковості.

Результати розрахунків рентабельності представлені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Показники рентабельності ТОВ «Тропик» за 2022-2024 роки, %

| Показники                  | Роки  |       |       | Відхилення<br>2024/2022 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------------------------|
|                            | 2022  | 2023  | 2024  |                         |
| Рентабельність продукції   | 1,02  | 2,64  | 7,94  | 6,92                    |
| Рентабельність продаж      | 3,08  | 1,93  | 5,52  | 2,44                    |
| Рентабельність виробництва | 23,12 | 11,46 | 25,23 | 2,11                    |

Аналіз показників рентабельності свідчить, що рентабельність продукції значно зросла (+678,43%), що свідчить про значне покращення ефективності використання ресурсів для виробництва та продажу товарів.

Рентабельність продаж зросла на 79,22%, що вказує на збільшення маржі на продажу продукції.

Рентабельність виробництва зросла на 9,12%, що є позитивним результатом покращення ефективності виробничих процесів.

Ці зміни свідчать про покращення фінансових результатів підприємства, зокрема у виробничій та комерційній діяльності.

### 2.3. Оцінка фінансових коефіцієнтів підприємства

Оцінка фінансових коефіцієнтів є важливим інструментом для аналізу фінансового стану підприємства. Це допомагає зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси і як воно управляє фінансами.

Оцінка включає ряд показників, таких як ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність тощо. Наприклад, ліквідність визначається за допомогою коефіцієнтів, які показують здатність підприємства покрити поточні зобов'язання. Чим вище ці коефіцієнти, тим краще забезпечена ліквідність. Ліквідність виявляється у здатності підприємства швидко мобілізувати свої кошти у тому, щоб у відповідні терміни мати можливість сплатити свої грошові зобов'язання.

У групі показників ліквідності ключовим виступає загальний коефіцієнт покриття, який характеризує співвідношення між усіма поточними активами та короткостроковими зобов'язаннями.

Показники ліквідності ТОВ «Тропік» розраховані в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Показники ліквідності ТОВ «Тропік» за 2022-2024 роки

| Показники                                      | Роки |      |      | Відхилення<br>2024/2022, +; - |
|--|------|------|------|-------------------------------|
|  | 2022 | 2023 | 2024 |                               |
| Коефіцієнт покриття<br>(загальної ліквідності) | 0,69 | 0,54 | 0,77 | 0,08                          |
| Коефіцієнт швидкої<br>ліквідності              | 0,51 | 0,43 | 0,64 | 0,13                          |
| Коефіцієнт абсолютної<br>ліквідності           | 0,14 | 0,09 | 0,22 | 0,08                          |

З табл. 2.11 бачимо, що у 2022–2023 рр. спостерігається падіння коефіцієнта покриття з 0,69 до 0,54, що може свідчити про погіршення здатності підприємства покривати поточні зобов'язання. У 2024 р. коефіцієнт значно покращився до 0,77, перевищивши навіть рівень 2022 року. Норма для цього показника: 1,0–2,0. Значення нижче 1 означає, що оборотних активів

недостатньо для погашення короткострокових боргів. Отже, ліквідність підприємства покращилась, але ризик все ще зберігається, бо коефіцієнт  $< 1$ . Варто нарощувати оборотні активи або зменшувати поточні зобов'язання.

Показник швидкої ліквідності просів у 2023 році на фоні можливої нестачі грошових коштів або надлишкових запасів. У 2024 році знову спостерігається зростання до 0,64, що означає кращу спроможність підприємства розрахуватись з боргами без урахування запасів. Нормативне значення коефіцієнт швидкої ліквідності близько 0,8–1,0. Значення показника поки не досягає нормативного рівня, але динаміка позитивна.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності має найнижче значення у 2023 р. (лише 9 коп. на кожен 1 грн поточних боргів). У 2024 р. спостерігається помітне покращення до 0,22, тобто 22 коп. на кожен 1 грн боргу. Нормативне значення – 0,2–0,35, тобто підприємство досягло мінімально припустимого рівня. Це свідчить про відновлення ліквідності грошових коштів.

Таким чином, можемо констатувати, що у 2023 році підприємство мало найгірші показники ліквідності, ймовірно, через зростання короткострокових зобов'язань або падіння оборотних активів. У 2024 році відбувається відчутне покращення всіх показників, що свідчить про вжиті антикризові заходи (зменшення запасів, збільшення грошових коштів тощо). Проте, жоден із показників не досягає ідеального нормативу. Компанії ще є над чим працювати, особливо щодо формування достатнього обсягу швидко реалізовуваних активів.

Загалом, можна побачити, що всі три коефіцієнти ліквідності зросли в 2024 році порівняно з 2022 роком, що може свідчити про покращення фінансової ліквідності компанії протягом цього періоду.

Показники фінансової стійкості (незалежності) орієнтовані на виявлення стійкості капіталу, тобто аналізу піддається перспективна безпека і надійність вкладень. У зв'язку з цим показники цієї групи особливо важливі для інвесторів і банків, які повинні мати переконливі докази на користь надійності своїх вкладень.

Ключовим показником цієї групи є коефіцієнт автономії, який показує, наскільки власні кошти здатні покрити залучені у виробництво капітали.

Розрахунки показників фінансової стійкості представлені в табл.2.12.

Таблиця 2.12 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Тропік» за 2022-2024 роки

| Показники  | Роки |      |       | Відхилення<br>2024/2022<br>+; - |
|--|------|------|-------|---------------------------------|
|  | 2022 | 2023 | 2024  |                                 |
| Коефіцієнт автономії   | 0,23 | 0,21 | 0,12  | -0,11                           |
| Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів                               | -6,3 | -5,8 | 7,01  | 13,31                           |
| Коефіцієнт питомої ваги дебіторської заборгованості у вартості майна               | 0,32 | 0,31 | 0,33  | 0,01                            |
| Коефіцієнт маневреності власних засобів  | 3,11 | 3,16 | -1,41 | -4,52                           |
| Коефіцієнт питомої ваги власних і довгострокових позикових коштів у вартості майна | 1,28 | 1,21 | 0,88  | -0,40                           |

Аналіз табл.2.12 показав, що коефіцієнт автономії стрімко знижується, що свідчить про зростаючу залежність від позикових коштів. Нормативне значення:  $\geq 0,5$ . Спостерігається, що у 2024 р. лише 12% майна профінансовано за рахунок власного капіталу – це дуже низький рівень. Фінансова автономія критично слабка.

Негативні значення коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів у 2022–2023 роках свідчать, що власний капітал був від’ємним (збитки або непокриті витрати). У 2024 році різке зростання цього показника до позитивного 7,01 означає, що власний капітал став додатнім, але боргове навантаження дуже високе – на 1 грн власних коштів припадає 7,01 грн позикових. Норматив по показнику: до 1,5–2,0. Високий фінансовий ризик: борг сильно перевищує власні ресурси.

Коефіцієнт питомої ваги дебіторської заборгованості у вартості майна стабільний протягом трьох років. Близько 1/3 активів – це дебіторська

заборгованість, що не критично, але важливо, яка її якість і строк погашення. Якщо дебітори не сплачують вчасно – це може бути ризиком для ліквідності.

Коефіцієнт маневреності власних засобів у 2022–2023 рр. Має високий рівень – понад 3, що свідчить про значну частку оборотних коштів у власному капіталі. У 2024 р. від’ємне значення вказує або на від’ємний власний капітал, або на перевищення необоротних активів над джерелами їх покриття. Це ознака серйозного фінансового дисбалансу та потенційної неплатоспроможності.

Зниження коефіцієнта питомої ваги власних і довгострокових позикових коштів у вартості майна означає, що довгострокове фінансування активів скоротилось. Падіння показника до менше 1 у 2024 році є тривожним сигналом, бо активи не забезпечені стійкими джерелами фінансування. Це зменшує фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі.

Отже, підприємство у 2024 році:

- фінансово нестійке: зменшення автономії, зростання боргового навантаження, погіршення маневреності капіталу;
- має потенційні проблеми з платоспроможністю внаслідок високої частки короткострокового фінансування та боргів;
- потребує стратегічного оздоровлення структури капіталу: збільшення власного капіталу, зменшення залежності від кредитів, можливо – докапіталізація.

Рекомендації:

- залучити власний капітал через інвесторів або нерозподілений прибуток;
- оптимізувати структуру зобов’язань – конвертація короткострокових боргів у довгострокові;
- працювати над прибутковістю – щоб укріпити власний капітал.

Аналіз ділової активності підприємства показано в табл.2.13

Таблиця 2.13 – Аналіз ділової активності ТОВ «Тропик» за 2022-2024

роки

| Показники                             | Роки   |        |        | Відхилення<br>2024/2022<br>+; - |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|---------------------------------|
|                                       | 2022   | 2023   | 2024   |                                 |
| Загальний коефіцієнт оборотності      | 3,08   | 2,12   | 2,66   | -0,42                           |
| Коефіцієнт оборотності запасів        | 17,35  | 14,94  | 15,34  | -2,01                           |
| Коефіцієнт оборотності власних коштів | -53,22 | -65,38 | -85,76 | 32,54                           |

Дані табл.2.13 свідчать, що у 2023 році активи оберталися повільніше (2,12 рази) – можливо, через падіння виручки або зростання обсягу активів. У 2024 р. показник покращився до 2,66, але не досяг рівня 2022 року. Позитивна динаміка вказує на покращення ефективності використання активів, компанія у 2024 р. стала ефективніше використовувати свої ресурси, але потенціал ще не реалізовано повністю.

Коефіцієнт оборотності запасів у 2022 р. показує, що запаси оберталися дуже швидко - 17,35 разів на рік (раз на ~21 день). У 2023 р. бачимо сповільнення оборотності запасів до 14,94, у 2024 р. - невелике зростання до 15,34. Це означає, що на 1 обіг потрібно більше часу, що може бути пов'язано з надмірними запасами або зниженням продажів. Така ситуація вказує, що ефективність управління запасами знизилась, хоча ситуація у 2024 р. трохи покращилась.

Всі значення коефіцієнта оборотності власних коштів від'ємні, що означає: власний капітал також від'ємний (збитки або нестача коштів). При цьому з кожним роком коефіцієнт погіршується – зростання негативного значення вказує на те, що розрив між обсягом виручки і негативним капіталом зростає. Це вкрай негативна тенденція, яка свідчить про фінансову нестійкість і, можливо, неплатоспроможність підприємства.

Отже, висновок такий: власний капітал не просто негативний – його дефіцит посилюється, і бізнес функціонує фактично за рахунок позикових коштів. Це серйозний ризик для інвесторів і кредиторів.

Для підвищення фінансового потенціалу ТОВ «Тропик» необхідно підвищити власний капітал підприємства, який буде спрямовано на формування власних оборотних активів для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

## Висновки до розділу 2

1. Підприємство ТОВ «Тропик» є класичним представником кондитерської галузі і було засноване в 2012 році як товариство по виробництву «Італійської сушки». Основні вид продукції підприємства це італійська сушка, також виробляє широкий асортимент кондитерської продукції, який включає вироби з бісквітного тіста, шарованого тіста, з пісочного та заварного тіста. Організаційна структура підприємства є – лінійно-функціональною, яка відображає організацію, де керівництво розділене на функціональні підрозділи, такі як виробництво, маркетинг, фінанси тощо.

2. В ході виконаного фінансово-економічного аналізу ТОВ «Тропик» було встановлено позитивні та негативні зміни в динаміці фінансово-економічних показників. До позитивних змін відносяться такі: чистий прибуток зріс на 27,3%, що свідчить про покращення фінансового результату; рентабельність продукції зросла з 1,02% до 7,94% (+6,92 п.п.), тобто продукція стала значно прибутковішою; фондоозброєність підвищилася більш ніж удвічі (+119%), що свідчить про оновлення технічної бази на одного працівника; коефіцієнт оборотності покращився з 0,11 до 0,69, тобто оборот активів став ефективнішим. Негативні зміни: товарна продукція зменшилася на 16,9%, що свідчить про спад обсягів виробництва і реалізації; фондівіддача знизилася з 11,46 до 4,64 (-59,5%) – означає, що кожна гривня вкладень у основні засоби

приносить менше продукції; фондомісткість зросла – негативна тенденція, яка означає, що для виробництва одиниці продукції потрібно більше ресурсів; тривалість обороту збільшилася на 161 день, що свідчить про уповільнення обіговості коштів (менш ефективне використання ресурсів).

3. Проведений фінансовий аналіз показав визначення фінансового рівня підприємства, а саме: всі три коефіцієнти ліквідності зросли в 2024 році порівняно з 2022 роком, що може свідчити про покращення фінансової ліквідності компанії протягом цього періоду; коефіцієнти фінансової стійкості показали, що ТОВ «Тропік» у 2024 році фінансово нестійке: зменшення автономії, зростання боргового навантаження, погіршення маневреності капіталу; має потенційні проблеми з платоспроможністю внаслідок високої частки короткострокового фінансування та боргів; потребує стратегічного оздоровлення структури капіталу: збільшення власного капіталу, зменшення залежності від кредитів, можливо – докапіталізація; аналіз ділової активності підприємства свідчить, що ділова активність у 2023 році знизилася, але в 2024-му почала відновлюватись – зростання оборотності активів і запасів. Найгірший аспект – глибокий дефіцит власного капіталу та його подальше зниження. Компанія працює, по суті, за рахунок позикових ресурсів, що дуже небезпечно у довгостроковій перспективі.

4. Проведений фінансовий аналіз показав визначення фінансового рівня підприємства, надав загальне значення фінансового потенціалу, а саме фінансових ресурсів. Для підвищення фінансового потенціалу ТОВ «Тропік» необхідно підвищити власний капітал компанії, який буде спрямовано на формування власних оборотних активів для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

5. ТОВ «Тропік» є стабільним підприємством, яке бажає нарощувати обсяги збуту продукції та покращувати показники використання ресурсів для збільшення прибутку та рентабельності. Для подальшого збільшення прибутку слід розширювати асортимент хлібо-кондитерської продукції.

## РОЗДІЛ 3

### ВДОСКОНАЛЕННЯ ШЛЯХІВ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТРОПІК»

#### 3.1. Сутність та характеристика проектних заходів

На основі даних аналізу фінансово – економічного стану підприємства, було виявлено ряд негативних змін у показниках, які вплинули на зниження фінансового потенціалу компанії. Для фінансового оздоровлення підприємства було розроблено і запропоновано напрями підвищення прибутковості підприємства: перший напрям – реалізація проекту розширення асортименту кондитерської продукції, яку випускає ТОВ «Тропик» з урахуванням потреб та смаків споживачів. Це дозволить підприємству зберегти і навіть дещо збільшити обсяг виробництва і реалізації продукції; другий напрям – впровадження хлібопекарської лінії на базі існуючого виробництва. Це дозволить оновити товарно-асортиментну політику підприємства за рахунок випуску хлібобулочної продукції.

Співробітники відділу маркетингу ТОВ «Тропик» постійно проводять аналіз збуту своєї продукції та продукції конкурентів в продовольчих магазинах та супермаркетах. Метою такого дослідження є визначення напрямків розширення асортименту кондитерської продукції, яку випускає підприємство з урахуванням потреб та смаків споживачів.

У зв'язку з кризою постійні покупці тортів виробництва ТОВ «Тропик» були змушені обмежити обсяг споживання улюблених продуктів, а деякі взагалі відмовились від такої розкоші. Враховуючи наявність інтересу споживачів до продукції ТОВ «Тропик», який на жаль обмежується платоспроможністю потенційних клієнтів, запропоновано розпочати виробництво тістечок. Така інновація дозволить підприємству зберегти і навіть дещо збільшити обсяг виробництва і реалізації продукції.

За проектом відбудеться збільшення обсягу виробництва на 10 % за умови, що у вигляді тортів продаватиметься лише 40% продукції, а інші 60% у вигляді тістечок.

Загальний обсяг виробництва тортів і тістечок за проектом наведений у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Асортимент виробництва кондитерської продукції за проектом, кг.

| Найменування продукції      | Торти   | Тістечка | Разом    | Частка в загальному обсязі, % |
|-----------------------------|---------|----------|----------|-------------------------------|
| Вироби з бісквітного тіста  | 41461,6 | 62192,5  | 103654,1 | 81,55                         |
| Вироби з шарованого тіста   | 1442,3  | 2163,5   | 3605,8   | 2,84                          |
| Вироби з пісочного тістечка | 4712,0  | 7067,9   | 11779,9  | 9,27                          |
| Вироби з заварного тіста    | 3223,4  | 4835,2   | 8058,6   | 6,34                          |
| Разом                       | 50839,4 | 76259,0  | 127098,4 | 100                           |

З табл. 3.1 бачимо, що найбільший сегмент це – вироби з бісквітного тіста, які складають 81,55% від загального обсягу. Це ключова спеціалізація підприємства. Особливо популярні тістечка у цій категорії.

Найменша частка – шароване тісто, яке складає лише 2,84% загального обсягу. Можливо, виробництво таких виробів обмежене або попит низький.

Пісочне та заварне тісто разом займають близько 15,6%. Отже, обсяги порівняно стабільні, з перевагою тістечок.

В структурі за видами продукції торти складають 40% загального обсягу. Найбільше: бісквітні торти (81,6% у категорії тортів), найменше: шаровані (менше 3%), тістечка – 60%. Як бачимо, домінують бісквітні та пісочні тістечка. Тістечка приносять більшу частину доходу, ніж торти.

Асортимент сильно концентрований – 4/5 доходу формують бісквітні вироби. Тістечка більш прибуткові, ніж торти (60% виручки). Шаровані вироби не розвинені, є потенціал для розширення (або оптимізації). Можна

диверсифікувати виробництво, зважаючи на зростання попиту на альтернативні десерти (з пісочного, заварного тіста тощо).

У процесі виробництва відбудеться економія коштів за рахунок зменшення витрат на зовнішні прикраси до тортів, які займають досить багато часу та інших ресурсів. Кожен торт фасується у коробку вручну, щоб прикрасити торт робітнику потрібно від 5 до 25 хвилин, а вся інша продукція фасується міханізовано на конвейрі. Це пов'язано лише зі зменшенням планового обсягу виробництва тортів на 56% порівняно зі звітним періодом з 2528 тис.грн. у 2024 р. до 1112,3 тис.грн. у проектному періоді.

Зекономлені кошти будуть використані на додаткові пакувальні матеріали та роботи з пакування тістечок і їх прикраси (скромніші ніж для тортів). Тобто очікується, що собівартість виробництва тортів і тістечок однакова.

Слід також врахувати, що збільшення обсягу виробництва на 10 % дозволить скористатися ефектом масштабу, тобто відбудеться економія за рахунок умовно-постійних витрат.

В загальному випадку витрати на весь випуск продукції після зміни обсягу виробництва ( $C_1$ ) розраховуються за формулою:

$$\sum C_1 = \sum C_0 * a + \sum C_0 * (1-a) * I_q \quad (3.1)$$

де  $I_q$  – індекс зміни обсягу виробництва продукції;

$a$  – постійні витрати на весь випуск продукції;

$(1 - a)$  - змінні витрати на весь випуск продукції.

Собівартість випуску продукції в 2024 р. складала 2342 тис.грн. Постійні витрати складають 30% ( $2342 \times 0,3=702,6$  тис. грн.), відповідно доля змінних витрат – 70% ( $2342 \times 0,7=1639,4$  тис.грн.)

$$\sum C_1 = 702,6 + 1639,4 \times 1,1=2505,9 \text{ тис.грн.}$$

Рентабельність продукції ( $R_n$ ) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулою

$$R_n = \frac{\Pi}{C_n} \times 100\% \quad (3.2)$$

де  $\Pi_p$  – прибуток від реалізації продукції;

$C_n$  – повна собівартість продукції, яка включає витрати на її виробництво і реалізацію.

$$R_n = (274,9 / 2505,9) \times 100 = 10,97 \%$$

Розрахунок прибутку від реалізації продукції є різницею між виручкою за продану продукцію і витратами на її виробництво і реалізацію:

$$\Pi_p = V_p - C_n \quad (3.3)$$

де  $V_p$  – виручка від продажу продукції;

$C_n$  – повна собівартість продукції, яка включає витрати на її виробництво і реалізацію.

$$\Pi_p = 2780,8 - 2505,9 = 274,9 \text{ тис.грн.}$$

Цей захід дозволить підвищити як загальний розмір прибутку, так і рентабельність виробів за рахунок зниження собівартості одиниці продукції. Ціни в проєктному періоді залишаться на рівні фактично склавшихся в базовому періоді.

Ефективність виробництва тортів і тістечок за проєктом показано в табл.3.2.

Показники табл. 3.2 показують значні зміни у фінансовій діяльності підприємства: обсяг виробництва зріс на 10% (на 11554,4 кг). Це означає, що підприємство планує виробити більше продукції, що може свідчити про: розширення ринку збуту, зростання попиту, або оптимізацію виробничих

потужностей. Фінансовий вплив: більше продукції = потенційно більше виручки.

Таблиця 3.2 – Ефективність виробництва тортів і тістечок ТОВ «Тропик» за проектом

| Показники                                  | Звіт     | Проект   | Відхилення |      |
|--|----------|----------|------------|------|
|  |          |          | +; -       | %    |
| Обсяг виробництва, кг                      | 115544,0 | 127098,4 | 11554,4    | 10   |
| Реалізована продукція, тис. грн.           | 2528,0   | 2780,8   | 252,8      | 10   |
| Собівартість випуску, тис.грн.             | 2342,0   | 2505,9   | 163,9      | 7    |
| Прибуток від реалізації, тис.грн           | 186,0    | 274,9    | 88,9       | 48   |
| Собівартість 1 кг продукції, грн/кг        | 7,94     | 8,30     | 0,36       | 4,5  |
| Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп. | 92,64    | 90,11    | -2,35      | -2,7 |

Реалізована продукція за проектом зросла на 10% (+252,8 тис. грн), це свідчить про позитивну динаміку збуту. При збереженні темпу реалізації зростання дозволяє покривати фіксовані витрати ефективніше та нарощувати обсяги прибутку.

Собівартість випуску продукції зросла на 7% (+163,9 тис. грн), тобто, витрати також зросли, але меншими темпами, ніж виручка (10%). Це говорить про зниження питомих витрат на одиницю продукції, тобто: ефект масштабу працює, підприємство починає економити на кожній одиниці продукції.

Прибуток від реалізації зріс на 48% (+88,9 тис. грн). Це ключовий позитивний сигнал: прибуток зростає майже в 5 разів швидше, ніж собівартість. Причини такого зростання: зростання доходу випереджає витрати та покращення структури витрат або цінова політика.

Собівартість 1 кг продукції зросла на 0,36 грн (+4,5%). Загальна собівартість зросла, отже і середня собівартість на кг також трохи збільшилась. Це може вказувати: на зростання витрат на сировину, на зміну у структурі продукції (наприклад, виробництво більш складної продукції).

Витрати на 1 грн товарної продукції знизились на 2,53 коп. (-2,7%). Це позитивний показник ефективності: на кожен гривню виручки витрачається менше, тобто підприємство стає економічно ефективнішим.

Як бачимо, проєктні показники вказують на стратегію зростання, яка вже дає фінансові переваги: виручка зростає швидше, ніж витрати; прибуток демонструє значне покращення; показники ефективності витрат покращуються.

Загалом, компанія рухається у правильному напрямку, якщо вдасться втримати витрати під контролем і реалізувати продукцію в запланованих обсягах. Наведені у табл. 3.2 показники свідчать про доцільність запропонованих заходів. При цьому для впровадження проєкту не потрібні інвестиції в основні фонди, а розмір інвестицій в обігові кошти може бути незначний.

Другий проєктний захід спрямований на виробництво хлібних батонів трьох різновидів: гірчичний; вершковий; особливий.

Пропозиція впровадження хлібопекарської лінії на базі існуючого виробництва теж пов'язана з кризою. У зв'язку зі зменшенням доходів громадян, затримкою виплат по заробітній платні та ростом цін майже на все, споживачі середнього класу (абсолютна більшість людей) вимушені обмежити споживання дорогих продуктів харчування таких як м'ясо, овочі та фрукти, сири та інші та замінити їх частково більш дешевим, але нешкідливим і корисним продуктом таким як хліб.

Впровадження хлібопекарської лінії на базі існуючого виробництва має наступні переваги. Хлібобулочна продукція користується більшим попитом, бо є предметом першої необхідності, а не предметом розкоші. В умовах, коли великі хлібокомбінати із труднощами справляються з потребами населення, міні-пекарні все з більшим успіхом завойовують частку ринку в цій області. Справа в тому, що великі хлібокомбінати важко піддаються реконструкції й несвоєчасно можуть реагувати на зміни в попиті на хлібобулочні вироби. Крім того, через більші накладні витрати, багато хлібокомбінатів закриваються,

тому що стають збитковими. Це приводить до того що деякі магазини змушені налагоджувати нові зв'язки з міні-пекарнями.

Для великих підприємств справа ускладнюється ще й тим, що вони не можуть обслуговувати дрібні магазини, тому що, як правило, комбінати розвозять хліб своїм транспортом і вони намагаються знайти найбільш великих замовників продукції. Таким чином, дрібні магазини залишаються поза сферою їх уваги, у той час як міні-пекарні переважно намагаються поставляти хліб у прилеглі магазини, і для них не дуже важливий обсяг поставок. Завдання міні-пекарні в цім питанні полягає в тому, щоб забезпечити збут усієї зробленої продукції.

Налагодження даного виду виробництва не вимагає високої кваліфікації фахівців. Навчання персоналу проводиться за кілька днів, що дозволяє легко вирішувати проблему з найманням робочої сили. Крім того монтаж устаткування також здійснюється за дуже короткий період часу (до 1 місяця залежно від постачальника устаткування). Причому, як правило, фірма, що поставляє устаткування робить, крім монтажу устаткування, його повне налагодження, запуск і навчання персоналу.

Вивчивши на цьому ринку стан попиту та пропозиції, рівень задоволення споживачів можна зробити декілька висновків: більшість існуючих підприємств почало випускати менш якісну продукцію, щоб втриматись від росту цін і зменшення прибутків; попит на хліб зріс; люди із більшим задоволенням споживають батони, ніж формовий хліб.

Для запровадження цього проєкту в реальне життя потрібні інвестиції:

- в основні засоби – на придбання додаткового обладнання такого як: тістомісильну машину; універсальна ротаційна піч; хлібопекарський стіл;
- в обігові кошти – на придбання сировини для виробництва батонів.

З метою освоєння виробництва батонів необхідно придбання нового устаткування. Перш за все слід придбати тістомісильну машину «Восход МТУ-50» ємністю 250 л.

Тістомісильна машина призначена для автоматизації процесу змішування всіх видів тіста із пшеничного, житньо-пшеничного борошна, приготовленого за безопарною технологією, а також для остаточного замісу опарного тесту на підприємствах хлібопекарської промисловості. Необхідним устаткуванням є також універсальна ротаційна піч.

Пропонується до придбання універсальна ротаційна піч конвекційної серії «МУСОН-РОТОР».

Місткість печі 2 стелажні візки з листами 600x900мм. Продуктивність цієї печі досягає від 135 до 360 штук за одну випічку. Ця піч призначена для високоякісної випічки формових і подових сортів хліба із пшеничного й житнього борошна та кондитерських виробів на підприємствах хлібопекарської промисловості, а також у пекарнях, кондитерських цехах і ділянках.

Процес випічки відбувається на спеціальному стелажному візку, що обертається усередині пекарної камери.

Технічні особливості, які має дана конвекційна піч полягають у наступному:

- комплектація растойною шафою «Бриз-П» та стелажем-підставкою;
- система розподілу й регулювання повітряних потоків забезпечує однакову пропікаємість і колір виробів при випічці, у тому числі виробів з високим змістом цукру;
- напівавтоматичне управління печі засноване на базі промислового контролера виробництва «SIEMENS»;
- оснащеність системами парозволоження, паровидалення й вентиляції пекарної камери;
- створка печі виготовлена з подвійного термостійкого удароміцного скла з несучим каркасом з нержавіючої сталі;
- ущільнення виконане із силіконового гумового профілю;
- пекарна камера й облицювання виготовлене з нержавіючої сталі;
- наявність висвітлення усередині пекарної камери.

У зв'язку з обмеженою кількістю власних коштів через кризу підприємство домовилось з виробниками обладнання про розстрочку платежу. Платежі будуть здійснюватись наступним чином: перед впровадженням проєкту 38 тис.грн., та в наступні чотири роки по 25 тис.грн.

Розмір інвестицій в основні засоби представлено в табл.3.3.

Таблиця 3.3 – Розмір інвестицій в основні засоби, тис.грн

| Найменування                         | Вартість |
|--------------------------------------|----------|
| Інвестиції в основні засоби, в т.ч.: | 138,0    |
| - тістомішалник                      | 32,8     |
| - універсальна ротаційна піч         | 97,4     |
| - хлібопекарський стіл               | 7,8      |

Це вигідно обом сторонам: постачальники обладнання продають його за ринковою ціною докризового періоду, а підприємство отримує обладнання вже наприкінці нульового періоду та розраховуються за нього поступово без сплати відсотків.

Даним проєктом передбачається річний випуск хліба загальним обсягом 62775 шт. В подальшому, якщо нова продукція сподобається споживачам та завоює своїх прихильників, можливе підвищення обсягів виробництва та збуту хлібу.

Проєктом пропонується врахувати досвід конкурентів і структуру його збуту аналогічної продукції. Виробнича програма складена з урахуванням прогнозів на базі детального дослідження ринку і наведена у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Прогнозні показники структури та обсягу виробництва хліба ТОВ «Тропік»

| Найменування | Обсяг виробництва, шт | Структура, % |
|--------------|-----------------------|--------------|
| Гірчичний    | 12 555                | 20           |
| Вершковий    | 21 971                | 35           |
| Особливий    | 28 249                | 45           |
| Разом        | 62 775                | 100          |

З табл. 3.4 видно, що більш популярним є хліб «Особливий», частка якого складає 45%. На другій і третій позиціях, відповідно хліб «Вершковий» та «Гірчичний».

Розподілемо всі ці витрати по видах продукції з урахуванням коефіцієнту складнощів для підрахунку собівартості випуску кожного виду продукції і представимо їх у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Прогнозні витрати на виробництво хлібу, тис.грн

| Показники                        | Витрати |
|----------------------------------|---------|
| Матеріальні витрати              | 6525,0  |
| Витрати на оплату праці          | 295,2   |
| Відрахування на соціальні заходи | 97,4    |
| Амортизаційні відрахування       | 33,1    |
| Інші операційні витрати          | 131,0   |
| Разом                            | 7081,7  |

Собівартість одиниці (шт.) кожного нового виду продукції розрахуємо за допомогою табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Витрати на виробництво продукції ТОВ «Тропик» за проектом

| Найменування | Обсяг, шт | Коефіцієнт | Собівартість за 1 шт, грн | Собівартість випуску, тис.грн |
|--------------|-----------|------------|---------------------------|-------------------------------|
| Гірчичний    | 12555     | 1,10       | 11,96                     | 150161,8                      |
| Вершковий    | 21971     | 0,95       | 10,33                     | 226581,4                      |
| Особливий    | 28249     | 1,0        | 10,87                     | 307504,3                      |
| Разом        | 62775     | -          | 10,90<br>(в середньому)   | 684247,5                      |

У табл. 3.6 представлено оновлений розподіл обсягу виробництва між трьома видами продукції – гірчичний, вершковий та особливий – з урахуванням загального обсягу у 62 775 шт. Пропорції між видами продукції розподілені так, що забезпечує сталість асортиментної структури.

Собівартість кожного виду продукції розрахована на основі усередненої собівартості 1 одиниці – 10,90 грн, яка була встановлена на основі фінансового аналізу.

Для точнішого відображення витрат, до уваги було взято відносну вагу (коефіцієнт) собівартості кожного виду продукції відносно середньої:

- найвища одинична собівартість у продукції гірничного батона (11,96 грн/шт);
- найнижча – у вершковому батоні (10,33 грн/шт);
- особливий батон має собівартість, максимально наближену до середньої – 10,87 грн/шт.

Такий підхід дозволив забезпечити:

- збереження середнього рівня собівартості на цільовому значенні (10,90 грн/шт);
- адаптацію витрат до реального обсягу виробництва;
- підтримання об'єктивності в оцінці ефективності кожного виду продукції.

Загальна собівартість випуску продукції за проектним планом склала 684 247,5 грн.

Загальна сума інвестицій для впровадження проекту представлена у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Загальна сума інвестицій за проектом, тис.грн.

| Найменування статті          | Сума   |
|------------------------------|--------|
| Інвестиції в основні засоби  | 138,0  |
| Інвестиції в оборотні засоби | 1182,1 |
| Разом                        | 1320,1 |

Враховуючі ціни конкурентів та собівартість продукції були встановлені ціни на нові вироби та очікується досягти наступних значень показників ефективності виробництва та реалізації батонів, наведених у табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Аналіз показників ефективності виробництва батонів ТОВ «Тропик» за проектом

| Показники                         | Сума     |
|-----------------------------------|----------|
| Обсяг виробництва, шт             | 62775    |
| Собівартість, грн./шт.            | 10,90    |
| Собівартість випуску, тис. грн.   | 6 842,48 |
| Ціна, грн./шт.                    | 12,00    |
| Виручка від реалізації, тис. грн. | 7533,00  |
| Чистий прибуток, тис.грн.         | 690,52   |
| Рентабельність продукції, %       | 10,09    |

У результаті проведених розрахунків сформовано узагальнену табл. 3.8 фінансових показників підприємства за оновленими плановими параметрами виробництва: обсяг виробництва становить 62775 одиниць продукції, що відповідає реалістичним потужностям підприємства на обраний період; собівартість одиниці продукції визначена на рівні 10,90 грн, що відображає фактичні витрати на виробництво з урахуванням матеріальних ресурсів, енергозатрат, оплати праці та інших виробничих витрат; загальна собівартість випуску склала 6842,75 тис. грн, а ціна реалізації за одиницю продукції встановлена на рівні 12,00 грн, що є ринково обґрунтованим показником; виручка від реалізації продукції за вказаний обсяг становить 7533,00 тис. грн.

Чистий прибуток досяг рівня 690,52 тис. грн, що свідчить про прибуткову діяльність підприємства у заданих умовах. Розрахована рентабельність продукції склала 10,09% що є позитивним результатом та відповідає плановим показникам ефективності.

Запропоновані обсяги виробництва, рівень собівартості та ціноутворення забезпечують стабільну фінансову результативність підприємства з помірним рівнем прибутковості.

Такий підхід дозволяє досягати цільових показників рентабельності та ефективно використовувати виробничі ресурси.

За проектом вартість основних засобів збільшується на 138 тис. грн. у зв'язку з придбанням нового устаткування.

Оскільки устаткування може бути віднесено до основних засобів третьої групи, то норма амортизаційних відрахувань за ним дорівнює відсотковій ставці 24%.

Розрахуємо амортизаційні відрахування за 4 роки використання нового устаткування:

$$1 \text{ рік: } \Delta AB_1 = 138,0 \times 0,24 = 33,1 \text{ тис. грн.}$$

$$OF_{\text{зал}} = 138,0 - 33,1 = 104,9 \text{ тис. грн.}$$

$$2 \text{ рік: } \Delta AB_2 = 104,9 \times 0,24 = 25,2 \text{ тис. грн.}$$

$$OF_{\text{зал}} = 104,9 - 25,2 = 79,7 \text{ тис. грн}$$

$$3 \text{ рік: } \Delta AB_3 = 79,7 \times 0,24 = 19,1 \text{ тис. грн.}$$

$$OF_{\text{зал}} = 79,7 - 19,1 = 60,6 \text{ тис. грн}$$

$$4 \text{ рік: } \Delta AB_4 = 60,6 \times 0,24 = 14,5 \text{ тис. грн.}$$

$$OF_{\text{зал}} = 60,6 - 14,5 = 46,1 \text{ тис. грн}$$

З представлених розрахунків бачимо, що в проектному році передбачається введення до експлуатації основних засобів на загальну суму 138,0 тис. грн., що збільшило їх первинну вартість на 25,4%.

Ефективність використання основних засобів ТОВ «Тропик» за проектом показано в табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Показники використання основних засобів ТОВ «Тропик» за проектом

| Показники                                     | Звіт   | Проект  | Відхилення |       |
|---|--------|---------|------------|-------|
|   |        |         | +; -       | %     |
| Товарна продукція, тис. грн.                  | 2528,0 | 10611,0 | 8 083,0    | 319,7 |
| Вартість основних засобів, тис. грн.          | 544,3  | 682,3   | 138,0      | 25,4  |
| Середньооблікова чисельність робітників, чол. | 43     | 46      | 3          | 7,0   |
| Фондовіддача, грн./грн.                       | 4,64   | 15,55   | 10,91      | 234,8 |
| Фондомісткість, грн./грн.                     | 0,22   | 0,06    | -0,16      | -72,7 |
| Фондоозброєність, тис. грн./осіб              | 12,66  | 14,83   | 2,17       | 17,14 |

З аналізу табл.3.9 відзначено значне збільшення товарної продукції на 8 083,0 тис. грн, що складає 319,7% від загального обсягу. Це може свідчити про успішне збільшення обсягів виробництва або вдосконалення збутових процесів.

Вартість основних засобів зросла на 138,0 тис. грн, або на 25,4%. Це є результатом інвестицій у нове обладнання виробничих потужностей.

Чисельність робітників збільшилася на 3 особи (+7,0%), що вказує на необхідність додаткових ресурсів для обробки збільшеного обсягу продукції та виконання нових завдань.

Фондовіддача значно зросла, що свідчить про ефективніше використання основних засобів у проєктному періоді. Відхилення на +234,8% вказує на підвищення продуктивності від інвестованих активів.

Фондомісткість знизилася на -72,7%, що може вказувати на ефективне зменшення витрат на основні засоби при збереженні або збільшенні обсягів виробництва, що є позитивним результатом.

Фондоозброєність зросла на 17,14%, що свідчить про підвищення інвестицій у кожного працівника, що може бути результатом покращення оснащення та умов праці.

В загальному, ТОВ «Тропик» має позитивні тенденції в кількості товарної продукції, ефективності використання основних засобів та підвищенні фондоозброєності.

Вартість основних засобів збільшилася, що свідчить про додатковий капіталовкладення.

Зростання чисельності робітників також вказує на збільшення виробничих потужностей для обробки більших обсягів продукції.

Ефективності використання оборотних коштів ТОВ «Тропик» за проєктом наведено в табл. 3.10.

З табл. 3.10 бачимо, що реалізована продукція значно перевищила планові показники (+319,7%), що є позитивним результатом для підприємства. Стосовно інших показників рекомендується зосередитися на оптимізації

використання оборотних коштів для підвищення оборотності та зменшення залишків коштів.

Таблиця 3.10 – Проектні показники використання оборотних коштів ТОВ «Тропик»

| Показники   | Звіт  | Проект | Відхилення |       |
|---|-------|--------|------------|-------|
|   |       |        | +; -       | %     |
| Реалізована продукція, тис. грн.                    | 2528  | 10611  | 8083       | 319,7 |
| Середні залишки оборотних коштів, тис. грн., в т.ч: | 421,3 | 1603,4 | 1182,1     | 280,6 |
| Коефіцієнт оборотності, об/рік                      | 6,0   | 6,6    | 0,6        | 10,3  |
| Тривалість одного обороту, дні                      | 60    | 54     | -6         | -9,3  |

Показники рентабельності ТОВ «Тропик» за проектом показані в табл. 3.11.

Таблиця 3.11 – Показники рентабельності ТОВ «Тропик» за проектом

| Показники                                      | Звіт   | Проект  | Відхилення |       |
|--|--------|---------|------------|-------|
|  |        |         | +; -       | %     |
| Реалізована продукція, тис. грн.               | 2528,0 | 10313,0 | 7785       | 307,9 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 2342,0 | 9348,7  | 7006,7     | 299,2 |
| Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.   | 186,0  | 964,3   | 778,3      | 418,4 |
| Рентабельність продукції, %                    | 7,94   | 10,09   | 2,15       | -     |
| Чистий прибуток, тис. грн.                     | 139,5  | 790,7   | 651,2      | 466,8 |
| Вартість основних засобів, тис. грн.           | 544,3  | 682,3   | 138,0      | 25,4  |
| Вартість оборотних коштів, тис. грн.           | 421,3  | 1603,4  | 1182,1     | 280,6 |
| Рентабельність виробництва, %                  | 14,4   | 38,6    | 24,2       | -     |

З табл.3.11 видно, що реалізована продукція перевищила звітні показники на 7785 тис. грн, що становить 307,9% від проектної величини. Це свідчить про значне збільшення продажів у порівнянні з запланованим обсягом.

Собівартість реалізованої продукції за проектом зросла на 7006,7 тис. грн (на 299,2% більше порівняно з фактичними витратами). Це означає, що фактичні витрати на виробництво продукції у звітному періоді виявились значно нижчими.

Прибуток від реалізації продукції збільшився на 778,3 тис. грн, що становить 418,4% від проектного рівня. Це свідчить про значний ріст доходів від реалізації продукції.

Рентабельність продукції підвищилася на 2,15%, що вказує на ефективне зростання прибутковості.

Чистий прибуток істотно підвищився на 743,3 тис. грн. Це свідчить про зростання доходів. Компанія не лише наростила обсяги виробництва й реалізації, а й зуміла зберегти хорошу маржинальність і отримати значний фінансовий результат.

Вартість основних засобів зросла на 138,0 тис. грн, що вказує про інвестиції в розвиток підприємства.

Оборотні кошти значно перевищили показник звітного періоду на 1182,1 тис. грн, що потребує додаткового аналізу ефективності використання.

Рентабельність виробництва підвищилась на 24,2%, що свідчить про значне покращення фінансових результатів.

Як бачимо, компанія демонструє зростаючу ефективність, незважаючи на збільшення обсягів витрат. В проектному періоді показники прибутку та рентабельності продукції значно підвищуються за рахунок запропонованих заходів

Фінансові результати за проектом показано в табл. 3.12.

Таблиця 3.12 – Фінансові результати ТОВ «Тропик» за проектом

| Показники                           | Одиниці виміру | Звіт | Проект | Відхилення |       |
|-------------------------------------|----------------|------|--------|------------|-------|
|                                     |                |      |        | +; -       | %     |
| 1                                   | 2              | 3    | 4      | 5          | 6     |
| Реалізована продукція               | тис.грн.       | 2528 | 10313  | 7785       | 307,9 |
| Собівартість реалізованої продукції | тис.грн.       | 2342 | 9348,7 | 7006,7     | 299,2 |

Продовження табл. 3.12

| 1                                       | 2             | 3     | 4      | 5      | 6     |
|---|---------------|-------|--------|--------|-------|
| Витрати на 1 грн. РП                    | грн.          | 0,93  | 0,89   | -0,04  | -4,0  |
| Середньорічна вартість основних фондів  | тис.грн.      | 544   | 682    | 138    | 25,4  |
| Фондовіддача                            | грн./грн.     | 4,64  | 15,55  | 10,91  | 234,8 |
| Середньорічні залишки оборотних коштів  | тис.грн.      | 421,3 | 1603,4 | 1182,1 | 280,6 |
| Коефіцієнт оборотності оборотних коштів | обертів/рік   | 6,0   | 6,6    | 0,6    | 10,3  |
| Середньооблікова чисельність персоналу  | осіб          | 43    | 46     | 3      | 7,0   |
| Продуктивність праці                    | тис.грн./осіб | 58,79 | 230,7  | 171,91 | 292,4 |
| Фондоозброєність праці                  | тис.грн./осіб | 12,66 | 14,83  | 2,17   | 17,14 |
| Чистий прибуток                         | тис.грн.      | 140   | 883    | 743    | 532,8 |
| Рентабельність продукції                | %             | 7,94  | 10,09  | 2,15   | x     |
| Рентабельність продажів                 | %             | 5,5   | 8,3    | 2,8    | x     |
| Рентабельність виробництва              | %             | 25,23 | 38,6   | 13,37  | x     |

Як бачимо з табл. 3.12 фінансові показники у проектному періоді значно покращились, про це свідчать показники прибутку та рентабельності, які суттєво виросли за проектом у порівнянні зі звітним роком, тому запропоновані заходи слід рекомендувати до впровадження в умовах ТОВ «Тропик».

В роботі запропоновано два заходи завдяки яким підвищиться прибутковість підприємства. Ефективність даних заходів показано в табл.3.13.

Таблиця 3.13 – Розрахунки ефективності проектних заходів

| Найменування показників   | Од.виміру | Звіт | Захід 1 | Захід 2 | Проект |
|---------------------------|-----------|------|---------|---------|--------|
| Середньорічна вартість ОФ | тис.грн.  | 544  | –       | 138     | 682    |
| Собівартість РП           | тис. грн. | 2342 | 2505,9  | 6842,75 | 9348,7 |
| Реалізована продукція     | тис.грн.  | 2528 | 2780,8  | 7533,00 | 10313  |
| Прибуток                  | тис.грн.  | 186  | 274,3   | 690,52  | 964,3  |
| Рентабельність продукції  | %         | 7,94 | 8,30    | 10,09   | 10,32  |

Таким чином, ми бачимо із табл. 3.13, що підрахунки щодо збільшення обсягів виробництва на 10 % за умови, що продукції у вигляді тортів продаватиметься лише 40%, а 60% – у вигляді тістечок є ефективним (захід 1). Тільки по цьому заходу прибуток зріс на 88,9 тис.грн., також зросла рентабельність продукції на 0,36%

Другий захід для підприємства був інноваційний. Прибуток підприємства за допомогою виробництва батонів зріс на 504,52 тис.грн., незважаючи на зростання собівартості продукції. Рентабельність продукції батонів дорівнює 10,09%, це на 2,15% більше ніж у звітному періоді. Отже, обидва заходи свідчать про їх ефективність.

### 3.2. Економічна доцільність проєкту

Оцінювання прибутковості підприємства має здійснюватися за такими принципами як збалансованість ризиків, пристосування до потреб ринку, гнучкість та самозабезпечення, платоспроможність, рентабельність та ефективність капіталовкладень, оцінки доцільності інвестицій, врахування стратегічних цілей та перспектив та визнання передбачуваності впливу зовнішніх факторів.

Оцінку доцільності інвестицій здійснюємо на підставі розрахунків основних критеріїв ефективності капіталовкладень. З цією метою необхідно визначити майбутні грошові потоки, які генерує проєкт протягом часу його існування.

При оцінці ефективності інвестицій використовуються два основних поняття теорії вартості грошей у часі: справжня (сучасна, теперішня) вартість грошей ( $P$ ) і майбутня вартість грошей ( $F$ ).

Первинні інвестиції включають вартість нового устаткування (138 тис. грн.) та суму поповнення оборотних коштів (1182,1 тис. грн.), тобто всього 1220,1 тис. грн. Вартість капіталу проєкту прийнята на рівні 23%. Термін реалізації проєкту – 4 роки, обумовлений необхідністю заміни обладнання

внаслідок морального та технічного старіння. Дані для розрахунку ефективності проєкту наведені в табл. 3.14.

Таблиця 3.14 – Дані для розрахунку ефективності проєкту

| Найменування статті                    | Сума   |
|--|--------|
| Загальний обсяг фінансування, тис.грн. | 1320,1 |
| Напрямок фінансування:                 |        |
| основні засоби, тис.грн.               | 138, 0 |
| оборотні засоби, тис. грн.             | 1182,1 |
| Джерела фінансування:                  |        |
| позикові кошти, тис. грн.              | 1320,1 |
| річний процент, %                      | 23     |
| Термін дії проєкту                     | 4 роки |

При розрахунку чистих грошових потоків, у якості показника дисконту використовується вартість позикового капіталу.

Коефіцієнт дисконтування – це ставка відсотка, яку використовують для приведення майбутніх грошових потоків до їхньої теперішньої вартості. Його застосовують у фінансовому аналізі, інвестиційному плануванні та оцінці проєктів для визначення поточної вартості майбутніх доходів або витрат. Коефіцієнт дисконтування зазвичай базується на ставці відсотка, яка може бути ставкою по позиках, очікуваною доходністю інвестицій або ставкою капіталізації.

Приведення майбутньої вартості до теперішньої здійснюється за допомогою наступної формули:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}, \quad (3.4)$$

де PV – теперішня вартість (Present Value);

FV – майбутня вартість (Future Value);

r – коефіцієнт дисконтування (discount rate);

n – кількість періодів.

Коефіцієнт дисконтування широко застосовується у таких методах:

1. Чиста теперішня вартість (NPV) – різниці між теперішньою вартістю грошових потоків та початковими інвестиціями. Розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \quad (3.5)$$

де  $C_t$  – грошовий потік в період  $t$  (може бути як позитивним, так і негативним);

$r$  – ставка дисконтування;

$t$  – період часу (в роках);

$n$  – загальна кількість періодів.

2. Індекс прибутковості (PI), є фінансовим показником, за допомогою якого оцінюють привабливість інвестиційного проєкту. Індекс прибутковості визначається як відношення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків проєкту до початкових інвестиційних витрат.

$$PI = \frac{NPV+I}{I}, \quad (3.6)$$

де  $PI$  – індекс прибутковості;

$NPV$  – чиста теперішня вартість;

$I$  – інвестиції за проєктом.

Індекс прибутковості може мати наступні значення та інтерпретації:

–  $PI > 1$ , проєкт вважається прибутковим і варто його прийняти, оскільки очікувані доходи перевищують витрати;

–  $PI = 1$ , проєкт знаходиться на межі беззбитковості, і рішення про інвестицію може залежати від додаткових факторів;

–  $PI < 1$ , проєкт вважається збитковим і не рекомендується до реалізації.

3. Період окупності проєкту (DPP) розраховується за наступною формулою:

$$DPP = \frac{\sum_{n=0}^{n=t} IC_n}{PV_m} \quad (3.7)$$

де  $PV_m$  – середня арифметична теперішня вартість чистого грошового потоку за роки дії проєкту без урахування здійснених інвестицій.

Розрахунки ефективності інвестиційного проєкту та його прибутковості представлені в табл. 3.15.

Таблиця 3.15 – Розрахунки ефективності інвестиційного проєкту, тис. грн.

| Показники                                | Роки  |         |        |       |        |
|--|---|---------|--------|-------|--------|
|  | 0   | 1       | 2      | 3     | 4      |
| Інвестиції                               | 1320,1  | 25,0    | 25,0   | 25,0  | 25,0   |
| в основні фонди                          | 138,0   | 25,0    | 25,0   | 25,0  | 25,0   |
| в оборотні фонди                         | 1182,1  | -       | -      | -     | -      |
| Приріст чистого прибутку                 | -   | 742,8   | 742,8  | 742,8 | 742,8  |
| Амортизаційні відрахування               | -   | 33,1    | 25,2   | 19,1  | 14,5   |
| Залишкова вартість устаткування          | -   | -       | -      | -     | 46,0   |
| Вивільнення оборотних фондів             | -   | -       | -      | -     | 1182,1 |
| Чисті грошові потоки                     | -1320,1                                       | 750,9   | 743,0  | 736,9 | 732,3  |
| Дисконтовані грошові потоки              | -1320,1                                       | 610,5   | 491,1  | 396,0 | 320,0  |
| Накопичені грошові потоки                | -1320,1                                       | - 609,6 | -118,5 | 277,5 | 597,5  |
| Внутрішня норма доходності (IRR), %      | 48  |         |        |       |        |
| Період окупності проєкту (DPP), років    | DPP = 2+118,8/396,0=2,3                       |         |        |       |        |
| Чиста теперішня вартість (NPV), тис.грн. | NPV = (610,5+491,1+396,0+320,0) -1320,1=597,5 |         |        |       |        |

Сума чистих грошових потоків за весь термін реалізації проєкту складе 2962,8 тис.грн., їх дисконтована вартість (тобто приведена до теперішнього

часу) – 1817,6 тис. грн. Зменшимо цю величину на суму первинних інвестицій (1320,1 тис. грн.) та отримаємо чисту теперішню вартість грошових потоків:

$$NPV = 1817,6 - 1320,1 = 497,5 \text{ тис. грн.}$$

$NPV > 0$ , отже, проєкт слід рекомендувати до впровадження.

Показник внутрішньої норми доходності (IRR) визначено за допомогою редактора Excel та фінансової функції:  $IRR = 48\%$ .

Умовою ефективності інвестицій також є те, що розрахований період окупності повинен бути менше прийнятного для підприємства періоду окупності. В даному проектному рішенні для підприємства прийнятний період окупності прийнято рахувати 4 років.

Для визначення ефективності впровадження нового устаткування розраховуємо дисконтований період окупності – період часу, необхідний для того, щоб чистий прибуток від інвестицій, дисконтований на вартість капіталу інвестицій, покривав витрати на інвестиції.

Розрахунки проводили за допомогою стандартної методики визначення дисконтованого періоду окупності. Суть методу полягає в тім, що усі грошові потоки дисконтуються до дійсного моменту часу і зіставляються з первісною інвестицією. Таке зіставлення проводиться послідовно, спочатку CF1, потім CF2 і т.д., поки не відбудеться покриття первісної інвестиції, тобто коли  $NPV=0$ .

$$DPP = 2 + 118,8 / 396,0 = 2,3 \text{ роки}$$

Розрахунки показують, що період окупності інвестицій складає 2,3 роки, що менше прийнятного для підприємства терміну окупності – 4 роки. Відповідно, це доводить доцільність і ефективність використання інвестицій і впроваджень проектних рішень.

Спираючись на результати проведеного аналізу можна зробити висновки про доцільність реалізації проєкту. Запропонований проєкт є конкурентоздатним. До переваг проєкту належать:

- приваблива і конкурентоздатна рентабельність;
- тривалий термін життя проєкту;
- виробництво створюване в результаті проєкту матиме широку нагоду для модернізації і створення суміжних виробництв;
- стійкість проєкту до змін в зовнішньому середовищі;
- впровадження проєкту на вже діючому підприємстві, з мінімальними витратами часу.

Зміна економічних показників ТОВ «Тропик» після впровадження проєктних заходів зведені в табл.3.16.

Таблиця 3.16 – Зміна економічних показників підприємства після впровадження проєктних заходів

| Найменування показника                      | Одиниці виміру | 2024 р | За проєктом | Відхилення |            |
|---|----------------|--------|-------------|------------|------------|
|   |                |        |             | абсол. +/- | віднозн. % |
| Дохід від реалізації продукції              | тис.грн.       | 2528   | 10313       | 7785       | 307,9      |
| Середня вартість основних виробничих фондів | тис.грн.       | 544    | 682         | 138        | 25,4       |
| Собівартість реалізованої продукції         | тис.грн.       | 2342   | 9348,7      | 7006,7     | 299,2      |
| Витрати на 1 грн. реалізованої продукції    | грн.           | 0,93   | 0,89        | -0,04      | -4,0       |
| Чистий прибуток                             | тис.грн.       | 140    | 883         | 743        | 532,8      |
| Продуктивність праці                        | тис.грн./осіб  | 58,79  | 230,7       | 171,91     | 292,4      |
| Рентабельність продукції                    | %              | 7,94   | 10,32       | 2,15       | x          |
| Рентабельність продажів                     | %              | 5,5    | 8,3         | 2,8        | x          |
| Рентабельність виробництва                  | %              | 25,23  | 38,6        | 13,37      | x          |

Згідно з даними розрахованими у табл. 3.16. встановлено, що впровадження у виробництво нового виду продукції та прийняття проєкту до реалізації сприяє зростанню прибутку та рентабельності діяльності підприємства у майбутніх періодах. Впровадження запропонованих заходів сприяє зростанню чистого прибутку на 743 тис.грн, рентабельності продукції на 2,15 %, а продуктивності праці на 171,91 тис.грн./осіб.

Отже, економічні показники у проєктному періоді значно покращились, про це свідчать показники прибутку та рентабельності, які суттєво виросли за проєктом у порівнянні зі звітним роком, тому запропоновані заходи слід рекомендувати до впровадження в умовах ТОВ «Тропик».

### Висновки до розділу 3

1. За результатами даних аналізу фінансово-економічного стану підприємства, було розроблено і обґрунтовано напрями підвищення стратегічного розвитку підприємства: перший напрям – це розширення асортименту кондитерської продукції, яку випускає ТОВ «Тропик» з урахуванням потреб та смаків споживачів. Це дозволить підприємству зберегти і навіть дещо збільшити обсяг виробництва і реалізації продукції; другий захід – впровадження хлібопекарської лінії на базі існуючого виробництва. Це дозволить оновити товарно-асортиментну політику підприємства за рахунок випуску хлібобулочної продукції. Цей захід для підприємства був інноваційний.

2. Проєкт передбачає створення виробництва хлібної продукції – батонів 3-х видів та перерозподіл виробництва кондитерських виробів: тортів – 40%; тістечок – 60%, та залучення необхідних кредитних ресурсів на організацію повного виробничого процесу «під ключ». Інвестиційні витрати на дані заходи становлять 1320,1 тис. грн., при плановому обсязі продукції у 62775 штук хлібної продукції на рік. Прибуток підприємства за допомогою виробництва батонів зріс більше ніж у 4,5 рази, незважаючи на зростання собівартості

продукції. Рентабельність виробництва дорівнює 38,6%, що на 24,2% більше ніж у звітному періоді, та підтверджує, що реалізація проєкту є доцільною і забезпечить підприємству норму цільового прибутку.

3. Запропоновані заходи сприятимуть покращенню як абсолютних, так і відносних показників діяльності ТОВ «Тропик». Інвестиційний проєкт є конкурентоздатним і сприяє зростанню чистого прибутку на 743 тис.грн, рентабельності продукції складає 10,32%, що вище на 2,15% ніж у звітному періоді, внутрішньої норми доходності склала 48%, окупність інвестицій складає 2,3 роки, що менше прийняттого для підприємства терміну окупності – 4 роки. Чиста теперішня вартість вище нуля, отже, проєкт слід рекомендувати до впровадження. Відповідно, це доводить доцільність і ефективність використання інвестицій і впровадженнь проєктних рішень. Розраховані прогностні показники сприятимуть реалізації незадіяних резервів зростання прибутку, а, відтак, і показників прибутковості підприємства.

## ВИСНОВКИ

За результатами виконання кваліфікаційної роботи на ТОВ «Тропік» були зроблені наступні висновки:

1. Існування різних точок зору та наукових дискусій щодо сутності та економічної природи прибутку свідчить про незавершеність змісту і суперечливий характер цієї категорії ринкових відносин, оскільки, з одного боку, він являє собою основний мотив підприємницької діяльності, а з іншого – на його величину впливає безліч чинників прямої та опосередкованої дії, у зв'язку з чим він є результатом тільки успішного та ефективного бізнесу і певною мірою являє собою винагороду за ризик, виражену у грошовій формі.

2. В даний час прибуток для комерційних організацій є головною метою, як для них самих, так і для суспільства, бо розмір фінансового результату впливає, як на розвиток підприємства, так і формування бюджетів різних рівнів. У цьому зв'язку дуже важливо вивчати, що ж впливає на формування прибутку і які фактори його визначають. Причина, через яку проведення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на формування прибутку, різко підвищується, полягає в тому, що в сучасних умовах ринкової економіки перед підприємствами стоїть завдання в обґрунтуванні своїх технічних рішень та планів, що стосуються їх господарської діяльності, як у довгостроковому, так і короткостроковому періодах. Сукупність показників, що включають кінцеву діяльність підприємства, характеризують формування та розподіл прибутку.

3. Прибутковість являє собою спроможність економічного суб'єкта забезпечити отримання прибутку від фінансових та інших видів ресурсів у виробництво та здійснення підприємницької (виробничо-комерційної) діяльності. Прибутковість є основною метою підприємств, що функціонують в ринкових умовах і головним критерієм ефективності господарювання, який дає можливість вимірювати його прибутковість з різних позицій.

4. Різноманітність показників рентабельності свідчить про альтернативність пошуку шляхів її підвищення за допомогою застосування методів фінансового аналізу, розрахунки загальних показників динаміки і виявлення рівня прямого та опосередкованого впливу на об'єкт чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які знаходяться у взаємозв'язку і включають ціни на ресурси і продукцію, обсяг використання ресурсів і виробництва продукції, а також об'єднання показників у групи рентабельності продукції, рентабельності капіталів (активів) та власних грошових коштів.

5. Формування прибутку є складним процесом, на який впливає багато факторів. Важливими складовими даного процесу є обсяг реалізації та собівартість виробництва продукції. Розрахунок рентабельності дозволяє керівництву підприємства здійснювати ефективні управлінські рішення, надавати переваги досягненню конкурентних переваг та забезпеченню стійкого фінансового стану підприємства.

6. Підприємство ТОВ «Тропик» є класичним представником кондитерської галузі і було засноване в 2012 році як товариство по виробництву «Італійської сушки». Основні вид продукції підприємства це італійська сушка, також виробляє широкий асортимент кондитерської продукції, який включає вироби з бісквітного тіста, шарованого тіста, з пісочного та заварного тіста. Організаційна структура підприємства є – лінійно-функціональною, яка відображає організацію, де керівництво розділене на функціональні підрозділи, такі як виробництво, маркетинг, фінанси тощо.

7. В ході виконаного фінансово-економічного аналізу ТОВ «Тропик» було встановлено позитивні та негативні зміни в динаміці фінансово-економічних показників. До позитивних змін відносяться такі: чистий прибуток зріс на 27,3%, що свідчить про покращення фінансового результату; рентабельність продукції зросла з 1,02% до 7,94% (+6,92 п.п.), тобто продукція стала значно прибутковішою; фондоозброєність підвищилася більш ніж удвічі (+119%), що свідчить про оновлення технічної бази на одного працівника;

коефіцієнт оборотності покращився з 0,11 до 0,69, тобто оборот активів став ефективнішим. Негативні зміни: товарна продукція зменшилася на 16,9%, що свідчить про спад обсягів виробництва і реалізації; фондівдача знизилася з 11,46 до 4,64 (-59,5%) – означає, що кожна гривня вкладень у основні засоби приносить менше продукції; фондомісткість зросла – негативна тенденція, яка означає, що для виробництва одиниці продукції потрібно більше ресурсів; тривалість обороту збільшилася на 161 день, що свідчить про уповільнення обіговості коштів (менш ефективне використання ресурсів).

8. Проведений фінансовий аналіз показав визначення фінансового рівня підприємства, а саме: всі три коефіцієнти ліквідності зросли в 2024 році порівняно з 2022 роком, що може свідчити про покращення фінансової ліквідності компанії протягом цього періоду; коефіцієнти фінансової стійкості показали, що ТОВ «Тропік» у 2024 році фінансово нестійке: зменшення автономії, зростання боргового навантаження, погіршення маневреності капіталу; має потенційні проблеми з платоспроможністю внаслідок високої частки короткострокового фінансування та боргів; потребує стратегічного оздоровлення структури капіталу: збільшення власного капіталу, зменшення залежності від кредитів, можливо – докапіталізація; аналіз ділової активності підприємства свідчить, що ділова активність у 2023 році знизилася, але в 2024-му почала відновлюватись – зростання оборотності активів і запасів. Найгірший аспект – глибокий дефіцит власного капіталу та його подальше зниження. Компанія працює, по суті, за рахунок позикових ресурсів, що дуже небезпечно у довгостроковій перспективі.

9. Проведений фінансовий аналіз показав визначення фінансового рівня підприємства, надав загальне значення фінансового потенціалу, а саме фінансових ресурсів. Для підвищення фінансового потенціалу ТОВ «Тропік» необхідно підвищити власний капітал компанії, який буде спрямовано на формування власних оборотних активів для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

10. За результатами даних аналізу фінансово–економічного стану підприємства, було розроблено і обґрунтовано напрями підвищення стратегічного розвитку підприємства: перший напрям – це розширення асортименту кондитерської продукції, яку випускає ТОВ «Тропик» з урахуванням потреб та смаків споживачів. Це дозволить підприємству зберегти і навіть дещо збільшити обсяг виробництва і реалізації продукції; другий захід – впровадження хлібопекарської лінії на базі існуючого виробництва. Це дозволить оновити товарно-асортиментну політику підприємства за рахунок випуску хлібобулочної продукції. Цей захід для підприємства був інноваційний.

11. Проект передбачає створення виробництва хлібної продукції – батонів 3-х видів та перерозподіл виробництва кондитерських виробів: тортів – 40%; тістечок – 60%, та залучення необхідних кредитних ресурсів на організацію повного виробничого процесу «під ключ». Інвестиційні витрати на дані заходи становлять 1320,1 тис. грн., при плановому обсязі продукції у 62775 штук хлібної продукції на рік. Прибуток підприємства за допомогою виробництва батонів зріс більше ніж у 4,5 рази, незважаючи на зростання собівартості продукції. Рентабельність виробництва дорівнює 38,6%, що на 13,37% більше ніж у звітному періоді, та підтверджує, що реалізація проекту є доцільною і забезпечить підприємству норму цільового прибутку.

12. Запропоновані заходи сприятимуть покращенню як абсолютних, так і відносних показників діяльності ТОВ «Тропик». Інвестиційний проект є конкурентоздатним і сприяє зростанню чистого прибутку на 743 тис. грн, рентабельності продукції складає 10,32%, що вище на 2,15% ніж у звітному періоді, внутрішньої норми доходності склала 48%, окупність інвестицій складає 2,3 роки, що менше прийняттого для підприємства терміну окупності – 4 роки. Чиста теперішня вартість вище нуля, отже, проект слід рекомендувати до впровадження. Відповідно, це доводить доцільність і ефективність використання інвестицій і впроваджень проектних рішень.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В.І. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. / В.І. Аранчій, О.О. Томілін, Л.О. Дорогань-Писаренко – РВВ ПДАУ, 2021. – 300 с.
2. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії./ Р.Р.Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. –2012. –№ 126. –С. 50–55.
3. Адам С. Дослідження про природу і причини багатства народів. / С. Адам – Київ: Ексмо, 2016. –1056 с.
4. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. Посібник. / О.Г. Біла – Львів: Магнолія, 2018. –383 с.
5. Волошина О.А. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та фактори їх формування. [Електронний ресурс] / О.А. Волошина // Ефективна економіка. – 2019. – № 6. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6\\_2019/49.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf).
6. Гавран В. Я. Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання. [Електронний ресурс] / В.Я. Гавран, Х.Т. Середницька// – 2016. – № 847. – С. 55-60. – Режим доступу: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/2744/visnyk2016-55-60.pdf>.
7. Гречко А. В. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. [Електронний ресурс] / А.В. Гречко, О.М. Мельнікова // Ефективна економіка. – 2017. – № 11. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5862>.
8. Гаватюк Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. [Електронний ресурс] / Л.С. Гаватюк, Н.М. Перегіняк // Економіка та суспільство. – 2017. –№ 9. – С. 363-367. Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9\\_ukr/62.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf).
9. Демиденко С.Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства. [Електронний ресурс] / С.Л. Демиднко // Ефективна економіка.

–2015. – №9. Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9\\_2015/21.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/21.pdf).

10. Духновська Л. М. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. [Електронний ресурс] / Л.М. Духновська, В.С. Павлов // Науковий вісник. – 2018. – № 17. – С. 100-103. Режим доступу: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17\\_1\\_2018ua/24.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/24.pdf).

11. Дзюбенко О.М. Підходи до економічного аналізу рентабельності лісогосподарських підприємств. / О.М. Дзюбенко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. –2018. – №1 (83). – С. 9 – 14.

12. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. / Н.В. Зятюк // Культура народів Причорномор'я. –2009. – № 154. –С. 27–31.

13. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. / О.А. Зінченко //Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. –№ 28. –С. 150–155.

14. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». Режим доступу:<http://www.ACQVn08jir1NeWsh2nvdSlwJ7MfxsrjuWw%253A1712660999466&ei=ByIV Z t 71G9qM9u8PIJOM>.

15. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гумнюк //Молодий вчений. –2016. –№ 7(34). – С. 46-49.

16. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». [Електронний ресурс] / Л.Ю. Кучер // Режим доступу: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_99/06.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf).

17. Кононенко Ж.А. Фактори зміни величини фінансових результатів підприємства. [Електронний ресурс] / Ж.А. Кононенко, Ю.М. Грибовська, Л.О. Ходаківська // Інвестиції: практика та досвід. – 2020. – № 1. – С. 27–32. Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/1\\_2020/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2020/6.pdf).

18. Круш П.В. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства: собівартість, прибуток : навчальний посібник; 2-е вид., перероб. / П.В. Круш – Київ: Каравела, 2015. – 420 с.

19. Лобачева І.Ф. Аналіз факторів, що впливають на прибуток підприємства. [Електронний ресурс] / І.Ф. Лобачева, К.А. Коцюбинська, Ю.В. Василнко // Економічні науки. –2011. – № 10. Режим доступу: <https://infopedia.su/3xbaf8.html>.

20. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». –2015. – № 25. – С. 123–126.

21. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

22. Мошенський С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. 2-ге вид., доп. І перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

23. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. –С. 31–45.

24. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. / Т.В. Осипова //Управління розвитком. – 2012. – № 1. – С. 82–84.

25. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток. / А.І. Орехова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 7.– с. 313- 316.

26. Панченко І. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства: критичний аналіз. [Електронний ресурс] / І. Панченко // «Збірник наукових праць». –2012. – №10. – С. 279-284. Режим доступу: [https:// http://www.econa.at.ua/Vypusk\\_10/ea10-4.pub.pdf](https://http://www.econa.at.ua/Vypusk_10/ea10-4.pub.pdf).

27. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. [Електронний ресурс] / А.С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. – 2019. – С. 679 – 684. Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>.
28. Рижкова Г.А. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного підприємництва для подальшого. [Електронний ресурс] / Г.А. Рижкова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2017. – №4. – С. 339-345. Режим доступу: <http://www.duan.edu.ua/uploads/bjulleten2011/13166.pdf>.
29. Сей Ж. Б. Трактат по політичній економії / Жан- Батіст Сей. – Київ: Справа, 2009. – 232 с.
30. Соляник Л. Г. Економічний аналіз : навч. посібник / Л. Г. Соляник. – Дніпропетровськ: Національна гірнична академія України, 2007. – 199 с.
31. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю.М. Тютюнник, Л.О. Дорогань-Писаренко, С.В. Тютюнник. – Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. – 434 с.
32. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств./ В.Я. Фаріон // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – 2018. – № 10. – С. 27-33.
33. Череп А.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб./ А.В. Череп, О.В. Гамова, І.А. Козачок. – Кондор, 2020. – 268 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Баланс підприємства ТОВ «Тропик» за 2022 - 2024 роки

| Стаття                                   | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р  |
|--|---------|---------|---------|
| <b>Активи</b>                            |         |         |         |
| Необоротні активи                        | -       | -       | -       |
| - основні засоби                         | 265,5   | 279,2   | 544,3   |
| Оборотні активи                          | -       | -       | -       |
| -нормовані оборотні кошти                | -       | -       | -       |
| - виробничі запаси                       | 43,85   | 42,05   | 92,35   |
| - готова продукція                       | 374,27  | 355,3   | 100,55  |
| -ненормовані оборотні кошти              | -       | -       | -       |
| -відвантажена продукція                  | 2489,8  | 2374,0  | 2895,35 |
| -грошові кошти                           | 2,64    | 2,0     | 2,25    |
| -дебіторська заборгованість              | 5,83    | 8,05    | 6,8     |
| -інша поточна дебіторська заборгованість | 6,3     | 4,3     | 83,5    |
| -інші оборотні кошти                     | 379,08  | 267,35  | 453,85  |
| Загальні активи                          | 3657,27 | 3427,85 | 4176,1  |
| <b>Пасиви</b>                            |         |         |         |
| Власний капітал                          | 82,47   | 63,55   | 152,52  |
| Загальні пасиви                          | 3642,81 | 3427,85 | 4176,10 |

## Додаток Б

## Фінансові результати ТОВ «Тропик»

| Стаття   | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Реалізована продукція  | 3043,24 | 3017,9  | 2528,0  |
| Податок на додану вартість                                   | 608,66  | 603,54  | 505,6   |
| Акцизний збір  |         |         |         |
| Прибуток від реалізації                                      | 146,12  | 77,5    | 186,0   |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2997,12 | 2940,40 | 2342,0  |
| Чистий прибуток  | 119,82  | 63,55   | 152,52  |

## Елементи операційних витрат

| Стаття                           | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| Матеріальні затрати              | 1299,0  | 756,8   | 1276,0  |
| Витрати на оплату праці          | 161,4   | 131,3   | 159,0   |
| Відрахування на соціальні заходи | 53,26   | 48,70   | 52,47   |
| Амортизація                      | 135,9   | 137,5   | 242,0   |
| Інші операційні витрати          | 531,8   | 524,7   | 606,0   |
| Разом                            | 2181,66 | 1599,0  | 2335,47 |