

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню магістра

здобувача Овдієнко Катерини Максимівни

(ПІБ)

академічної групи 072м-23з-1 (заочна форма навчання)

(шифр)

спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми: «Фінанси, банківська справа та страхування»

на тему: «Управління прибутком підприємства (на прикладі

ТОВ «Сільпо-Фуд»»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Букресва Д.С.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро
2024

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

Д.С. Букреєва

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню магістра

здобувачу **Овдієнко Катерині Максимівні** академічної групи **072м-23з-1**
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

На тему: **«Управління прибутком підприємства (на прикладі
ТОВ «Сільпо-Фуд»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **13.11.2024р.№1483-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	02.09.2024-10.09.2024
Розділ 1	Теоретичні основи управління прибутком підприємства	11.09.2024-30.09.2024
Розділ 2	Аналіз процесу управління прибутком ТОВ «Сільпо-Фуд»	01.10.2024-20.10.2024
Розділ 3	Управління прибутком підприємства	21.10.2024-10.11.2024
Розділ 4	Результати досліджень щодо управління прибутком підприємства	11.11.2024-30.11.2024
ВИСНОВКИ		01.12.2024-04.12.2024
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.12.2024-09.12.2024

Завдання видано

(підпис керівника)

Д.С.Букреєва

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **01.07.2024 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **13.12.2024 р.**

Завдання прийнято до виконання

(підпис студента)

К.М.Овдієнко

(прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Овдієнко К.М. Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Сільпо-Фуд»). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2024.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню і обґрунтуванню теоретичних і методологічних основ управління прибутком підприємств в умовах фінансово-економічної кризи та агресії росії. Дипломна робота включає в себе вступ, чотири розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

У першому розділі дипломної роботи проведено дослідження теоретичних аспектів управління прибутком підприємств.

У другому розділі оцінено тенденції розвитку підприємства, ефективність стратегії управління прибутком ТОВ «Сільпо-Фуд».

У третьому розділі обґрунтовані методичні підходи до ефективного управління прибутком підприємства на основі обґрунтування і вибору оптимального асортименту продукції підприємства.

У четвертому розділі проведена оцінка економічної ефективності удосконалення процесу управління прибутком та прогнозування показників прибутковості підприємства.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ, ВНУТРІШНЯ СТАВКА ДОХОДНОСТІ, МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ.

ABSTRACT

Ovdiienko K.M. Enterprise profit management (based on the example of LLC "Silpo-Food") – Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's qualification work in specialty 072 Finance, banking, insurance and stock exchange. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2024.

Thesis is devoted to investigation and substantiation of theoretical and methodological foundations profit management companies in a market economy. Thesis includes an introduction, four chapters, conclusions, list of references and appendices.

In the first chapter of the thesis, a study of theoretical aspects of enterprise profit management was carried out.

In the second chapter, the development trends of the enterprise, the effectiveness of the profit management strategy of the LLC «Silpo-Food» are evaluated.

In the third chapter, methodical approaches to the effective management of the company's profit are substantiated based on the justification and selection of the optimal range of the company's products.

In the fourth chapter, an assessment of the economic efficiency of improving the process of profit management and forecasting the profitability indicators of the enterprise was carried out.

FINANCIAL RESULTS, INVESTMENT EFFICIENCY, INTERNAL RATE OF RETURN, PROFIT MAXIMIZATION.

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1.Сучасні проблеми функціонування підприємства. Інноваційна структура як чинник реалізації інноваційної моделі розвитку економіки.....	11
1.2.Розробка організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку підприємства.....	18
1.3.Методичні підходи до аналізу рентабельності підприємств: критичний аналіз.....	31
Висновки до розділу 1.....	35
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	36
2.1. Особливості планування діяльності продуктових мереж України в умовах воєнного стану.....	36
2.2. Характеристика ТОВ «Сільпо-Фуд» та його конкурентної позиції на ринку продовольчих мереж.....	41
2.3. Аналіз процесу управління прибутком ТОВ «Сільпо-Фуд».....	45
2.4. Аналіз рентабельності роботи підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» та чинників, які на неї впливають.....	51
Висновки до розділу 2.....	56
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
3.1. Шляхи підвищення прибутковості підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд».....	58
3.2. Диверсифікація видів діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд».....	62
3.3. Управління прибутком від впровадження інвестиційного проекту на базі диверсифікації видів діяльності підприємства.....	65
3.4. Розрахунок ефективності інвестиційного проекту.....	71
Висновки до розділу 3.....	75
РОЗДІЛ 4 РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ	

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
4.1 Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства.....	77
4.2. Складення прогнозного балансу та розрахунок прогнозних показників фінансового стану підприємства.....	78
Висновки до розділу 4.....	83
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	88
ДОДАТКИ.....	94

ВСТУП

Актуальність дослідження. Економічне зростання країни залежить від інноваційної активності суб'єктів господарювання. В сучасних умовах орієнтації української економіки на військову спрямованість та підвищення конкурентоспроможності активізація інноваційної діяльності набуває надзвичайного значення, оскільки без інноваційної діяльності неможливо здійснити прогресивні структурні зміни в країні та забезпечити сталий соціальний та економічний розвиток країни.

Науково-технічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним. При досягненні високих досягнень (біотехнології, радіоелектроніка тощо) у деяких сферах існує технологічна відсталість, масштаби якої набувають руйнівних масштабів. Умовою становлення економічної незалежності України є активізація інноваційної діяльності. В умовах сталої економіки необхідно досягати економічних, соціальних і екологічних цілей одночасно. Основна економічна ціль, від досягнення якої залежить благополуччя підприємства - це величина отриманого прибутку, яка залежить від ефективного управління ним.

Дослідженню управління прибутком підприємств, його ролі в сучасних умовах господарювання присвячена значна кількість праць науковців. Ларіонова К.Л. та Капінос Г.І. розкрили економічну сутність механізму управління формуванням прибутку підприємства, визначили його структуру [26]. Систему управління прибутком, у тому числі, її завдання, принципи та елементи, досліджували автори Жигалкевич Ж.М. та Фісенко Е.С. [15]. Мордань Э.Ю., Малиш Д.О., Рябуха А.Ю. присвятили наукові праці удосконаленню теоретичних та практичних засад системи управління прибутком підприємства у сучасних умовах розвитку економіки [28]. Павлюк І.О. досліджував теоретичні і практичні основи формування прибутку підприємства та розробку шляхів щодо підвищення ефективності процесу управління прибутком підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. [32]

Однак в умовах агресії росії, кризового стану економіки країни, є необхідність удосконалення методів управління прибутком підприємства.

Метою даної роботи є розробка пропозицій щодо вдосконалення формування і використання прибутку на основі дослідження теоретичних та практичних засад його утворення для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження - процеси удосконалення механізму формування і використання прибутку підприємства.

Предметом дослідження є теоретико - методологічні засади і практичні аспекти процесу управління прибутком підприємства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у процесі дослідження використано такі методи наукового пізнання: методи теоретичного узагальнення – для дослідження процесу формування і розподілу прибутку відповідно до змін навколишнього середовища і розвитку науково-технічного прогресу; статистичний метод – при визначенні частки податкових надходжень, в тому числі і податку на прибуток в доходах державного бюджету України; логічного аналізу – при формуванні шляхів вдосконалення управління прибутком підприємства; узагальнення та синтезу – для обґрунтування наукового підходу при оптимізації пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються та споживаються.

Метою дослідження є удосконалення методичних підходів до управління прибутком підприємства з метою сталого розвитку підприємства.

Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства, яка повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників підприємства з інтересами держави. Тому необхідно забезпечувати оптимальний розподіл прибутку підприємства передбачає:

- забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання (сплата податку на прибуток підприємств);

- обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання;

- формування фондів та резервів для використання наступних періодах.

Для досягнення цієї мети треба вирішити такі задачі:

- проаналізувати види прибутку і види рентабельності;

- проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства та фактори, що впливають на прибуток;

- визначити резерви підвищення прибутку та рентабельності роботи підприємства і розробити заходи використання цих резервів;

- визначити оптимальний план подальшого розвитку підприємства з метою максимізації прибутку;

- розрахувати прогностичні фінансові показники з метою визначення покращення фінансового стану підприємства, збільшення його ринкової вартості.

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи склали законодавчі, нормативні й інструктивні документи, які регламентують діяльність підприємства, планово-економічних служб підприємств України, баланси і звіти підприємства, дані державної статистики, інформаційні звіти інших міністерств та відомств, науково-дослідних інститутів, центрів і фондів, які оприлюднені і не становлять службової чи комерційної таємниці, а також інформаційні матеріали, опубліковані в періодичних виданнях.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних і практичних аспектів та механізмів управління прибутком підприємства за умов формування оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства, який забезпечить досягнення максимуму прибутку за умов певних обмежень.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих заходів у діяльності підприємств при розв'язанні завдань з управління прибутком підприємства.

Особистий внесок здобувача. Теоретичні положення, висновки та рекомендації, які виносяться на захист, одержано автором самостійно на підставі критичного аналізу літературних джерел, даних фінансової звітності підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами досліджень написана стаття «Удосконалення управління прибутком підприємства», яка надрукована в журналі «Економічний вісник Дніпровської політехніки», 2024.- №4.

Обсяг та структура дипломної роботи. Диплом викладено на 100 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 56 найменувань, містить 19 таблиць, 13 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сучасні проблеми функціонування підприємства. Інноваційна структура як чинник реалізації інноваційної моделі розвитку економіки

Функціонування підприємства у сучасних умовах може зіткнутися з низкою проблем, спричинених жорсткими умовами зовнішнього та внутрішнього середовищ. Для подальшого утримання на ринку, підвищену увагу необхідно приділити ефективному управлінню фінансовими ресурсами з метою здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності для підтримки фінансової стабільності підприємства.

Чинники, що впливають на діяльність підприємства, представлені на рис.1.1.

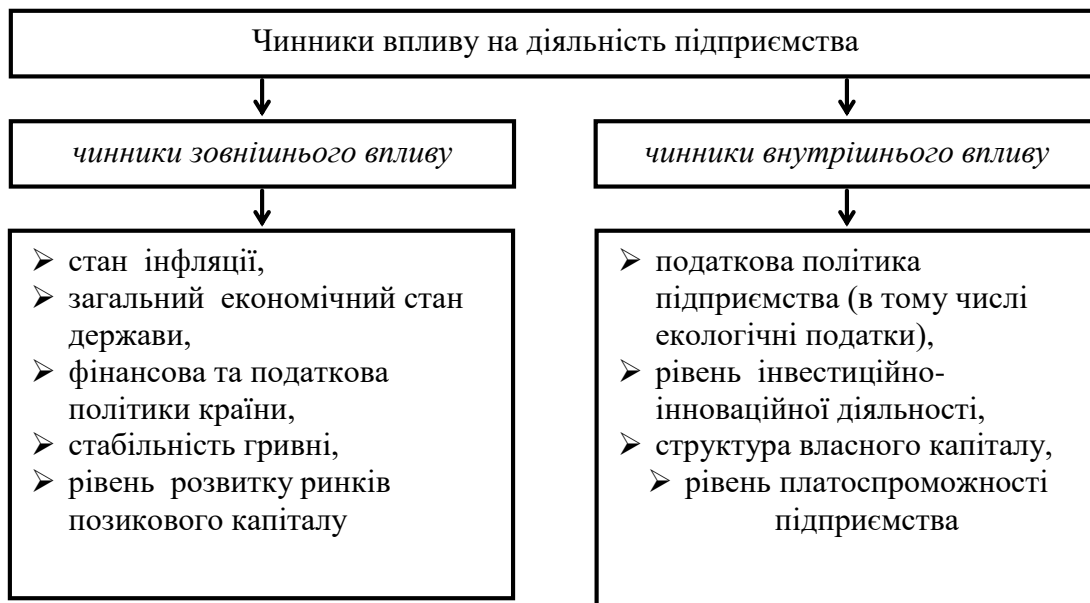


Рис 1.1 – Чинники зовнішнього і внутрішнього впливу на діяльність підприємства

В умовах нестабільної військово-політичної та соціально-економічної ситуації в Україні, проблема відповідальних взаємовідносин людини до природи

набуває соціальної ваги. Маючи за мету максимізувати свій прибуток будь-яким способом, підприємства різних галузей економіки беруть від природи обмежені ресурси, забруднюють довкілля, не замислюючись над наслідками від провадження своєї діяльності.

Актуальним за сучасних тенденцій високої ресурсоемної економіки є перехід до соціальноорієнтованої економіки за допомогою політики під назвою “зелена економіка”, яка дасть змогу вийти із екологічної кризи, підвищить конкурентоспроможність української економіки та істотно вплине на наявний ринок праці.

Для підвищення ефективності реалізації основних принципів зеленої економіки пропонується використовувати три основні групи інструментів: економічні, маркетингові та корпоративні.

Економічні інструменти регулювання в сфері зеленої економіки містять: екологічні податки, субсидії та податкові пільги.

Маркетингові інструменти представлені стандартами ISO 14000, екологічним маркуванням та рекламою.

Корпоративні інструменти залежно від виду та специфіки діяльності підприємства передбачають систему екологічного аудиту.

Екологічна податкова реформа 2024 року мала значний вплив на фіскальну модель України, особливо на державні доходи та корпоративні витрати.

З одного боку, підвищення податкових ставок збільшує доходи держави, які можна реінвестувати в екологічні програми або використати для підтримки переходу до зеленої економіки.

З іншого боку, компанії, особливо в галузях з інтенсивним забрудненням, зафіксували зростання операційних витрат.

Збільшення державних надходжень: вищі податкові ставки призвели до значного збільшення податкових надходжень. Ці кошти підуть на різноманітні екологічні ініціативи, включаючи розвиток відновлюваної енергетики, проекти відновлення лісів і покращення громадського транспорту.



Рис.1.2 – Основний фінансовий вплив екологічної податкової реформи 2024 року

Вищі операційні витрати для компаній: для компаній, особливо тих, що працюють у важкій промисловості, наприклад у промисловості, гірничодобувній промисловості та енергетиці, вищі екологічні податки означають значне збільшення операційних витрат. Це змушує багато компаній переоцінювати свої виробничі процеси та інвестувати в чистіші технології, щоб зменшити свої податкові зобов'язання.

Зміни в поведінці інвесторів: зростаючий фіскальний тягар екологічних податків впливає на поведінку інвесторів. Зростає тенденція інвестувати в компанії, які надають пріоритет стійкості та мають низькі екологічні податки. Це робить зелені компанії більш привабливими для вітчизняних та іноземних інвесторів.

На макроекономічному рівні очікується, що зміни екологічного податку у 2024 році матимуть коротко- та довгостроковий вплив на економічну модель України. У короткостроковій перспективі збільшення податкового зобов'язання на підприємства може уповільнити промислове зростання, особливо в секторах з високим рівнем забруднення. Також у найближчій перспективі підвищення екологічного податку може уповільнити підприємства з військовою промисловістю та допоміжною військовою промисловістю, що може вплинути на військову ситуацію в Україні. Однак у довгостроковій перспективі перехід до більш стійких практик і галузей може призвести до розвитку більш екологічної та стійкої економіки.

Одним із найголовнішим механізмів адаптації національної фінансової моделі для впровадження екологічних методів розвитку є розвиток "зеленого" фінансування. Його ідея полягає в покращення фінансування проектів, які спрямовані на зменшення негативного впливу на природу в цілому. Такими, наприклад, можуть бути відновлювальна енергетика, утилізація відходів, скорочення викидів відходів в атмосферу. Прикладом цього можуть слугувати зелені облігації (фінансовий інструмент залучення інвестицій) та зелені банківські кредити (кредити, котрі мають кращі фінансові умови для розвитку саме екологічно-відповідальних ідей в бізнесі).

Державні інститути повинні вводити більш розширені та жорсткіші регуляції, які забезпечували б сталість розвитку підприємств за допомогою розкриття екологічно-небезпечної діяльності у щорічній звітності. ESG-звітність (екологічні, соціальні та управлінські стандарти) повинна стати обов'язковою частиною оцінювання діяльності суб'єктів господарської діяльності. Окрім регуляції та штрафів, повинні бути присутні і економічні пільги та допомога підприємствам, що проводять дослідження, застосовують кращі методи.

Відповідно до визначених чинників впливу, можна виділити перелік проблем, які виникають при функціонуванні підприємства. До них, зокрема, можна віднести наступні проблеми:

1. Нестабільні умови підприємницької діяльності, що обумовлені неоднозначним трактуванням податкового законодавства, нестійким рівнем інфляції та перебування країни в умовах воєнного стану.

2. Відмова суб'єктів господарювання від формування планового балансу, відсутність аналізу його структури та прогнозу динаміки змін, що є запорукою фінансової стійкості й ліквідності як його статей, так і підприємства в цілому.

3. Велика кількість економічних ризиків, що є результатом впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, та неформалізована система їх виявлення та запобігання.

4. Недостатня автоматизація процесів управління підприємством, що не дає змогу для точного обчислення фінансово-економічних показників. Це є

проблемою для використання суб'єктами господарювання стратегічного фінансового планування.

5. Негативна динаміка темпів економічного розвитку країни.

6. Обмеженість ресурсів та можливостей для здійснення технологічних, фінансових та правових розробок на підприємствах.

Недооцінка суттєвих чинників впливу на діяльність підприємства може призвести до різкого зменшення суми отриманих доходів і навіть збитковості, що в кінцевому підсумку приведе до найгіршого фіналу будь-якої підприємницької діяльності – банкрутства та ліквідації.

Економічне зростання країни залежить від інноваційної активності підприємницької структури, від вміння використовувати нові технології у своїй діяльності, від творчого визначення шляхів задоволення потреб споживачів, удосконалення та оновлення продукції і на цій основі отримання більших доходів і зміцнення своїх позицій на ринку.

Дослідження вченими різних країн динаміки основних економічних процесів дає змогу розглядати інновації як найпотужніший фактор економічного зростання. В Україні актуальним є питання прискорення розвитку інноваційної економіки.

В сучасних умовах орієнтації української економіки на військову спрямованість та підвищення конкурентоспроможності активізація інноваційної діяльності набуває надзвичайного значення, оскільки без інноваційної діяльності неможливо здійснити прогресивні структурні зміни в країні та забезпечити сталий соціальний та економічний розвиток країни. Україна прямує до високого науково-технічного потенціалу, який проявляється важливими та унікальними досягненнями в багатьох галузях виробництва та суспільного життя в країні загалом: у нових матеріалах, розвиваються біотехнології, радіоелектроніка, зварювання, інформатика тощо. Водночас науково-технічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним.

При досягненні високих досягнень у деяких сферах існує технологічна відсталість, масштаби якої набувають руйнівних масштабів.

До інноваційної діяльності належать: інновації (формує ринок інновацій), інвестиції (формує ринок капіталу) та креативність. Ці три компоненти разом з інноваційною інфраструктурою утворюють область інноваційної діяльності.

Інноваційна інфраструктура має за ціль здійснювати організаційно-правове та економічне забезпечення інноваційної діяльності на різних рівнях і в різних формах.

Складовими інноваційної інфраструктури є фінансово-кредитні установи; зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси); технопарки (технологічні парки, агропарки, інноваційні парки); інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві); інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу); консалтингові (надання консультацій) фірми, компанії, промислово-фінансові групи, кластери та інші.

Різні учасники мають свої цілі і формують організаційні структури для їх досягнення. Відповідно організаційні форми інноваційної діяльності мають широкі межі: від бізнес-інкубаторів, які допомагають реалізувати підприємницькі проекти на початковій стадії існування підприємств, до стратегічних альянсів, що реалізують масштабні і складні інноваційні проекти, в тому числі міжнародного рівня.

Низький рівень інноваційної активності малого підприємництва в Україні обумовлений загостренням інституціональних та ресурсних проблем інноваційної діяльності, а саме - фінансових, організаційно-правових, інформаційних та ринкового характеру.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України показано в табл.1.1.

Як видно з даних табл.1.1, хоча частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації знаходиться на рівні 2000 року, але кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції зменшилась майже в 4 рази, а частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств за цей же період знизилась в 4.5 рази.

Таблиця 1.1- Впровадження інновацій на промислових підприємствах України[35]

Рік	Частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	Кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг), од.	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %
2000	14,8	15323	9,4
2001	14,3	19484	6,8
2002	14,6	22847	7,0
2003	11,5	7416	5,6
2004	10,0	3978	5,8
2005	8,2	3152	6,5
2006	10,0	2408	6,7
2007	11,5	2526	6,7
2008	10,8	2446	5,9
2009	10,7	2685	4,8
2010	11,5	2408	3,8
2011	12,8	3238	3,8
2012	13,6	3403	3,3
2013	13,6	3138	3,3
2014	12,1	3661	2,5
2015	15,2	3136	1,4
2016	16,6	4139	1,5
2017	14,3	2387	0,7
2018	15,6	3843	0,8
2019	13,8	2148	1,3
2020	14,9	4066	1,9

Інноваційна економічна модель потребує сучасної інфраструктури з доступом до новітніх технологій, швидкісного інтернету та якісної логістики, оскільки без цих аспектів неможливо залучати нові інвестиції, ефективно використовувати технологічні надбання та чітко планувати процеси для бізнесу.

В Україні інноваційна інфраструктура не охоплює усі ланки інноваційного процесу (освіту і науку – техніку і технології – виробництво та споживання).

Сформовано лише окремі елементи інноваційної інфраструктури – зареєстровано і діє 8 технопарків, розпочали діяльність кілька регіональних інноваційних центрів та бізнес-інкубаторів. З них, лише технологічні парки реалізують інноваційні проекти за стратегічними пріоритетними напрямками

інноваційної діяльності і користуються фінансовою підтримкою держави. Практично відсутньою є в інноваційному середовищі діяльність венчурних фондів та центрів трансферу технологій. Не знаходить належної підтримки діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки. Недостатньо реалізується освітній та науковий потенціал, насамперед вищих навчальних закладів, у сфері інформаційно-комунікаційних технологій тощо [21,37].

Отже, важливим завданням і умовою становлення економічної незалежності України є активізація інноваційної діяльності в науковій, технологічній та промисловій сферах з одночасним розвитком інноваційної інфраструктури країни.

1.2. Розробка організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку підприємства на базі максимізації прибутку

У сучасній глобалізованій економіці інновації є ключовим елементом для успіху та сталого розвитку компаній. Компанії, які застосовують інноваційні організаційні та економічні методи, здатні швидко реагувати на ринкові зміни, створювати додану вартість і диференціювати себе від конкурентів. Ці методи необхідні не лише для виживання в динамічному економічному середовищі, але й для процвітання та відкриття нових бізнес-можливостей.

Організаційно-економічна модель інноваційного розвитку є багатофункціональна та багатогалузева система, спрямована на започаткування нових видів діяльності або модернізацію існуючих підприємств, забезпечення прибутку та інших економічних вигод.

Організаційно-економічні методи реалізації інноваційної моделі розвитку економіки потребують комплексного аналізу різних елементів і процесів як частини єдиної інтегрованої системи, яка не обмежується лише науково-технічними змінами, а включає в себе взаємодію інвестиційної, грошово-кредитної політики, а також оптимізацію виробничих і трудових процесів. Усі ці

елементи діють у рамках організаційних та економічних механізмів, тісно пов'язаних між собою і спрямованих на досягнення загальних стратегічних цілей (табл.1.2).

Для інноваційного розвитку потрібні такі аспекти: ефективне управління ресурсами, фіскальні та інвестиційні стимули, розвиток інфраструктури та організаційні реформи.

Основною метою цих інструментів є забезпечення конкурентоспроможності підприємств та підвищення ефективності економічної системи в цілому. Лише створюючи та впроваджуючи на кожному конкретному підприємстві інноваційні організаційно-економічні та фінансові умови та методи можливо покращити стан економіки в цілому, але для цього потрібна стимулююча політика держави, яка повинна також бути зацікавлена в цьому.

Прийняття законодавчих заходів, спрямованих на підтримку стартапів, захист інтелектуальної власності, створення спеціальних економічних зон і технопарків, вдосконалення антимонопольного регулювання може слугувати прикладом того, як держава здатна сприяти інноваціям. Ефективна співпраця між державою, підприємствами та науково-дослідними установами може створити національну інноваційну систему.

Фінансові інструменти інноваційного розвитку – це інвестиції в нові технології, дослідження та розробки, венчурне фінансування, використання податкових пільг та державних субсидій для стимулювання інноваційної діяльності. Важливим аспектом є розвиток ринків капіталу, які допомагають компаніям отримати необхідні фінансові ресурси. Отже, організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку - це набір інструментів і стратегій, які дозволяють компаніям оптимізувати внутрішні процеси, ефективно використовувати ресурси та розвивати нові джерела доходу.

Механізм не обмежується впровадженням нових продуктів та послуг, а є більш глибокою трансформацією способу функціонування бізнесу та взаємодії з економічним середовищем.

Таблиця 1.2 – Механізм і методи управління підприємством

Управління підприємством					
Методи управління					
Організаційні методи (сутність)		Економічні методи (сутність)		Фінансові методи (сутність)	
1		2		3	
Законодавчі та нормативні акти; формування оптимальної структури; раціональна організація та координація трудової діяльності працівників; регламентування компетентності та відповідальності підрозділів; призначення і переміщення на посаді; розпорядження ресурсами, строками виконання, повноваженнями; контроль, санкції та ін.		Оподаткування, страхування, самофінансування, кредитування, система розрахунків, система фінансової допомоги, система фінансових санкцій, система амортизаційних відрахувань, система стимулювання, принципи ціноутворення, трасові операції, факторинг, оренда, лізинг та ін.		Сукупність фінансових процедур, що використовують у спільній діяльності держава і суб'єкти господарської діяльності задля виконання своїх функцій: фінансове планування, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансовий облік, аналіз, оцінка результативності й ефективності функціонування механізму, фінансовий контроль.	
Механізми управління					
Організаційний	Цілі	Економічний	Цілі	Фінансовий	Цілі
Це організаційні форми виробництва, праці та управління, такі як організаційні структури та функції управління, система нормування та планування, співвідношення централізації і децентралізації менеджменту тощо. Сукупність управлінських дій, які спрямовані на організацію взаємодії між внутрішніми елементами системи.	Організація взаємодії між внутрішніми елементами всередині системи з урахуванням впливу зовнішнього середовища.	Сукупність, система елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, яка враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища.	Задоволення потреб ринку з метою отримання прибутку.	Фінансовий механізм - система управління фінансами - сукупність організаційних форм фінансових відносин: порядок формування та використання фондів грошових коштів; методи фінансового планування; форми управління фінансами; фінансове законодавство. Це засіб організації фінансів на макро- і мікроекономічному рівні.	Оптимізація впливу фінансових ресурсів на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання.

Продовження табл.1.2

1	2	3
Організаційно-економічний механізм управління		
Сутність	Цілі	
Це система інструментів, методів та методик для управління економічними процесами суб'єкта господарювання.	Створення гідних економічних умов для досягнення певних організаційних цілей.	
Фінансово-економічний механізм управління		
	Сутність	Цілі
	Сукупність фінансових і економічних методів, способів, інструментів і важелів, через які здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів і відносин	Ефективний вплив на кінцеві результати діяльності підприємства. Забезпечення сталого розвитку підприємства.

Основною метою є створення довгострокових конкурентних переваг за рахунок інновацій та адаптивності. Тому перед кожною компанією постає завдання розробки ефективного організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку, що базується на концептуальному визначенні стратегії інноваційного розвитку. Це багатофункціональний і багатокомпонентний механізм оновлення нових видів діяльності, бізнесу або існуючих підприємств, які генерують прибуток або інші матеріальні вигоди за рахунок пошуку інноваційних шляхів створення доданої вартості для підприємства.

У процесі впровадження інноваційних моделей економічного розвитку організаційні методи відіграють важливу роль у забезпеченні ефективності та гнучкості підприємств.

Організаційна реструктуризація, створення мультидисциплінарних команд та впровадження інноваційної організаційної культури є одними з основних методів, що використовуються підприємствами для адаптації до нових вимог ринку.

Так само, впроваджуючи сучасні системи управління знаннями та людськими ресурсами, компанії можуть краще використовувати навички своїх працівників та забезпечити кращу співпрацю між різними відділами.

Центральними елементами економічних методів є ефективне управління ресурсами та створення нових джерел доходу.

Інвестиції в дослідження і розробки необхідні для розробки нових продуктів і технологій, які дозволяють підприємствам урізноманітнити свої пропозиції і вийти на нові ринки. Компанії, які постійно інвестують в інновації, мають більше шансів вижити в довгостроковій перспективі в нестабільному економічному середовищі.

Організаційно-економічна модель інноваційного розвитку підприємства представлена на рис.1.3.

Її характерною рисою є пошук інноваційних шляхів створення доданої вартості для підприємств.

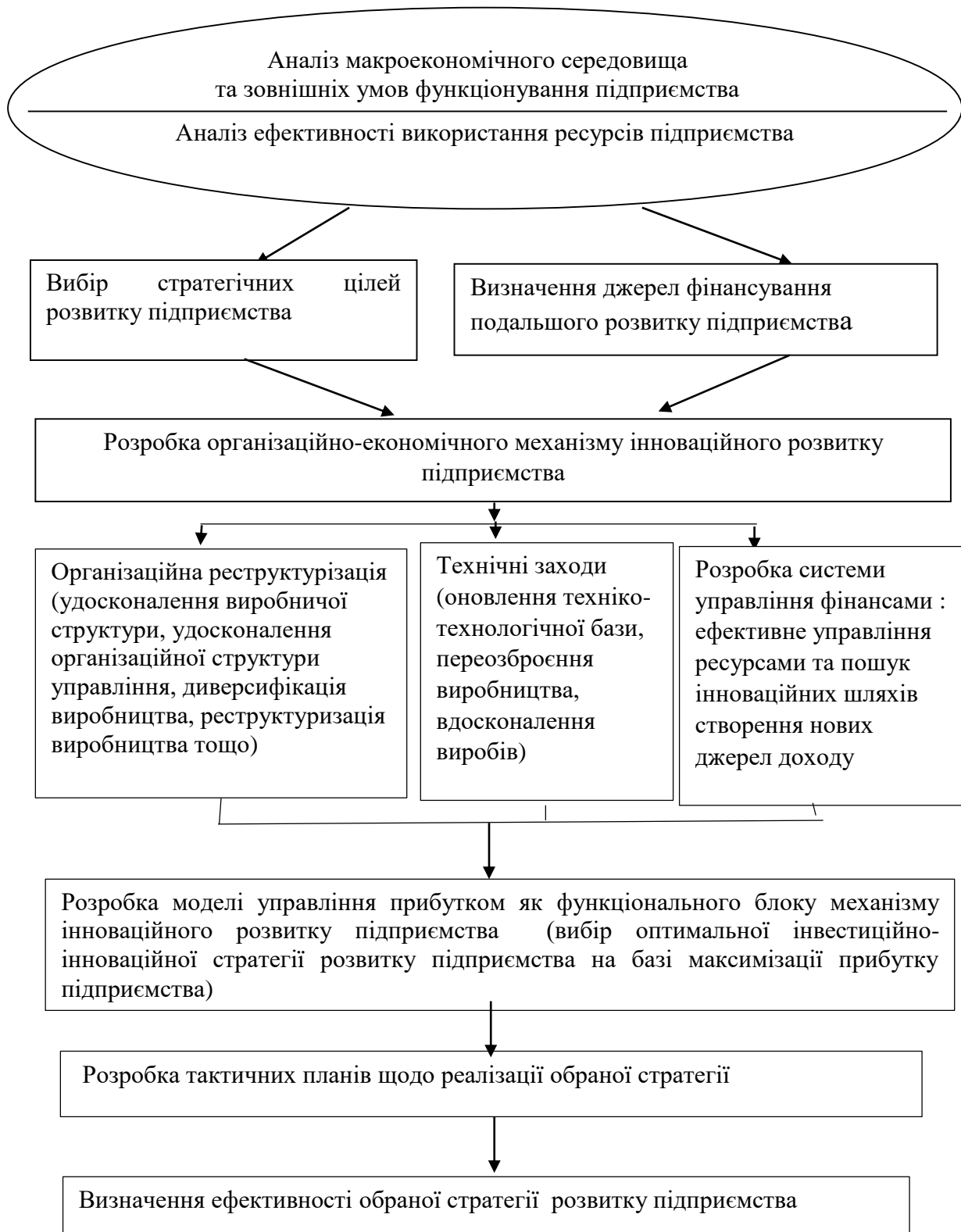


Рис1.3 – Організаційно-економічна модель інноваційного розвитку підприємства[51]

Успішне впровадження інноваційної моделі економічного розвитку може мати значний довгостроковий вплив на конкурентоспроможність і стійкість

підприємств, що дозволить компаніям розвивати свій інноваційний потенціал і швидше адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. А підприємства, які приймають інновації як основну стратегію, краще можуть протистояти міжнародній конкуренції та зміцнювати свої позиції на ринку.

Сьогодні в економіці країни спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що приводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств.

Механізм управління прибутком підприємства – це інтегрована у загальний процес менеджменту (загальний процес управління підприємством) динамічна система, функціонування якої забезпечується шляхом застосування відповідних методів, важелів, інструментів та процедур, що дає змогу здійснювати комплексний управлінський вплив на прибуток.

Головна мета механізму управління прибутком підприємства полягає у забезпеченні максимізації розміру прибутку шляхом ефективного управління ним, яке передбачає стійке підвищення його якості, прибутковості, досягнення фінансової рівноваги підприємства, що сприяє довгостроковому економічному розвитку останнього.

Для успішного досягнення мети необхідно

1. В частині формування прибутку:

- забезпечення максимізації прибутку за видами діяльності підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізація складу та структури обігових коштів.

2. В частині розподілу прибутку:

- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;

- створення умов для збільшення ринкової вартості підприємства, яка визначається рівнем капіталізації прибутку;
- забезпечення оптимальних пропорцій між рівнем споживання прибутку і рівнем його капіталізації.

Модель управління прибутком – сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних методів і прийомів прогнозування, планування та контролю за формуванням доходів і витрат підприємства з метою забезпечення прийнятого рівня прибутковості підприємства в довготерміновому періоді.

В управлінні прибутком велике значення має його класифікація, яка в економічній літературі представлена різними критеріями: маржинальний прибуток - це різниця між чистим доходом підприємства та змінним витратами, пов'язаними з виробництвом реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг); валовий прибуток, що обчислюється різниця між чистим доходом підприємства та виробничою собівартістю реалізованої ним продукції, яка, крім змінних витрат, включає ще й накладні виробничі витрати; операційний прибуток, або прибуток від операційної діяльності підприємства являє собою різницю між валовим прибутком та постійними витратами підприємства, пов'язаними з його операційною діяльністю у звітному періоді; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - визначається як алгебраїчна сума загального прибутку від операційної діяльності (який підприємство отримало від реалізації продукції, робіт, послуг) та доходів і витрат від іншої діяльності: прибуток від звичайної діяльності підприємства визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку з прибутку; чистий прибуток підприємства визначається як алгебраїчна сума прибутку від звичайної діяльності, доходу, витрат та податку з прибутку від надзвичайної діяльності.

Управління формуванням прибутку включає два основні напрями – управління доходами та управління витратами за різними видами діяльності суб'єкта господарювання.

Управління доходами підприємства спрямоване на: збільшення абсолютної величини доходів підприємства в цілому та за окремими джерелами їх формування; збільшення у структурі доходів підприємства частки чистого доходу; забезпечення стабільності надходження доходів; забезпечення зростання у структурі чистого доходу підприємства доходів, отриманого від основної діяльності.

Управління витратами підприємства спрямоване на обґрунтування рівня витрат підприємства та їх фінансового забезпечення. Результативність управління витратами передбачає: контроль за формуванням витрат та оптимізації їх абсолютної величини; виявлення та оцінювання резервів зменшення витрат суб'єкта господарювання, визначення та обґрунтування механізмів їх мобілізації.

Основними завданнями управління витратами підприємства є: зменшення абсолютної величини витрат підприємства в цілому та за окремими видами (напрямами) його діяльності; зменшення у структурі витрат підприємства частки умовно-постійних витрат, що, у свою чергу, дає змогу знизити поріг рентабельності та сформувати більш гнучку цінову політику щодо продукції підприємства; забезпечення стабільності розподілу витрат у просторі та часі, що дасть змогу забезпечити фінансову стійкість підприємства та попередити його неплатоспроможність; пошук та обґрунтування резервів зменшення витрат у наступних періодах, урахування виявлених резервів під час реалізації поточного фінансового плану. Структурна схема управління прибутком підприємства показана на рис.1.4.

Отже, загальний добробут акціонера залежить від суми отриманих дивідендів і зростання ціни акції. Якщо припустити, що отримані дивіденди можна вкласти на депозит, а за рахунок нерозподіленого прибутку можна впровадити інвестиційний проєкт, який дозволить ще більше підвищити ціну акцій, то необхідно обирати за наступними критеріями: якщо ставка по депозиту більше внутрішньої ставки доходності проєкту, то для акціонера краще отримати дивіденди, вкласти їх на депозитний рахунок отримати додатковий прибуток;

якщо ставка по депозиту менша ніж внутрішня ставка доходності інвестиційного проекту, то для акціонера краще отримати меншу суму дивідендів, а основну частку прибутку спрямувати на інвестиційний розвиток підприємства, який в майбутньому забезпечить зростання ціни акцій підприємства.



Рис.1.4 – Структурна схема управління прибутком підприємства[51]

Якщо узагальнити дане твердження, то необхідно визначати в кожний момент часу, що вище: відсоток за цінними паперами інших компаній чи середньозважена внутрішня ставка доходності оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства. Таким чином, попередню структурну схему можна доповнити більш детальною схемою розподілу і використання

прибутку, попередньо зазначивши, що: IRR_i – внутрішня ставка доходності i -го інвестиційного проекту, %; I_i – інвестиції, які необхідні для впровадження i -го інвестиційного проекту, грн. Структурна схема управління розподілом і використанням прибутку підприємства показана на рис.1.5.



Рис.1.5 – Управління розподілом і використанням прибутку підприємства

Отже, оптимальний розподіл прибутку підприємства передбачає:

- забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання (сплата податку на прибуток підприємств);

- обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання (сплата дивідендів). Дивідендна політика підприємства формується як сукупність цілей та завдань у сфері участі власників у прибутках підприємства і передбачає обґрунтування управлінських фінансових рішень щодо розподілу прибутку;

- формування фондів та резервів для використання наступних періодах.

Сплата податку на прибуток забезпечує поповнення доходної частини держбюджету країни. Якщо розглянути доходи держбюджету України за останні роки, то можна відмітити, що до повномасштабного вторгнення країни-агресора надходження до бюджету України у вигляді податку на прибуток постійно зростали як в абсолютному вимірі, так і їхня питома вага (табл.1.3.)

З часів військової агресії питома вага податку на прибуток в загальній сумі податкових надходжень продовжує знижуватись, хоча їх абсолютна величина вирівнялась і у 2023 році перевищила рівень 2021 року.

Таблиця 1.3 – Доходи держбюджету України за останні роки, млн грн[13]

Роки	Усього		Податкові надходження		В т.ч. податок на прибуток	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%
2017	793265,0	100.00	627153,7	79.06	66911,9	8.44
2018	928108,3	100.00	753815,6	81.22	96882,3	10.44
2019	998278,9	100.0	799776,0	80.12	107086,3	10.73
2020	1076016,7	100.00	851115,6	79.10	108695,0	10.10
2021	1296852,9	100.00	1107090,9	85.37	147751,7	11.39
2022	1787395,6	100.00	949764,4	53.14	117049,9	6.55
2023	2671998,0	100.00	1203544,1	45.04	143837,1	5.38

Тому управління сплатою податкових зобов'язань є надзвичайно важливою і актуальною задачею, особливо в умовах військової агресії, коли необхідно ефективно використовувати кожен гривню для добробуту країни.

Капіталізація прибутку (формування нерозподіленого прибутку підприємства) являє собою фінансовий механізм формування капітального резерву, що може використовуватись на:

- фінансування впровадження інвестиційних проектів ;
- покриття потреби в операційному капіталі ;
- покриття непокритого збитку минулих періодів ;
- збільшення статутного капіталу, якщо підприємство не має збитків;
- додаткові внески до резервного капіталу ;
- викуп акцій (інших корпоративних прав) власної емісії ;
- виплата заохочення менеджерам ;
- резервування під грошові дивідендні виплати наступних періодів ;
- гарантування виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Таким чином, капіталізація прибутку підприємством сприяє зростанню ринкової вартості корпоративних прав підприємства, а також вартості підприємства як цілісного майнового комплексу шляхом фінансування за рахунок прибутку підприємства ефективних інвестиційних проектів.

1.3. Методичні підходи до аналізу рентабельності підприємств

Рентабельність (від нім. *rentabel* – прибутковий, корисний) – це відносний економічний показник, який характеризує здатність компанії отримувати прибуток від своєї діяльності. Рентабельність є економічним інструментом, який лежить в основі всіх рішень компанії щодо управління діяльністю та взаємовідносин з діловими партнерами і тому він набуває статусу основного критерію, що використовується для оцінки економічної ефективності [24].

Рентабельність означає отримання доходу від реалізації продукції, який повинен перевищувати витрати. Вважається, що мінімальний рівень рентабельності продажів в роздрібній торгівлі в умовах формування і розвитку ринкового механізму повинен становити не менше 4-6% до обороту.

Розраховуючи показники рентабельності, в чисельнику завжди буде прибуток. Найчастіше використовують такі види прибутку: валовий прибуток, прибуток до сплати відсотків та податків, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

Залежно від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, вітчизняний фінансовий аналіз розрізняє три групи коефіцієнтів рентабельності: витратні, дохідні, ресурсні.

Класифікація показників рентабельності наведена у рис. 1.6 [39-44].

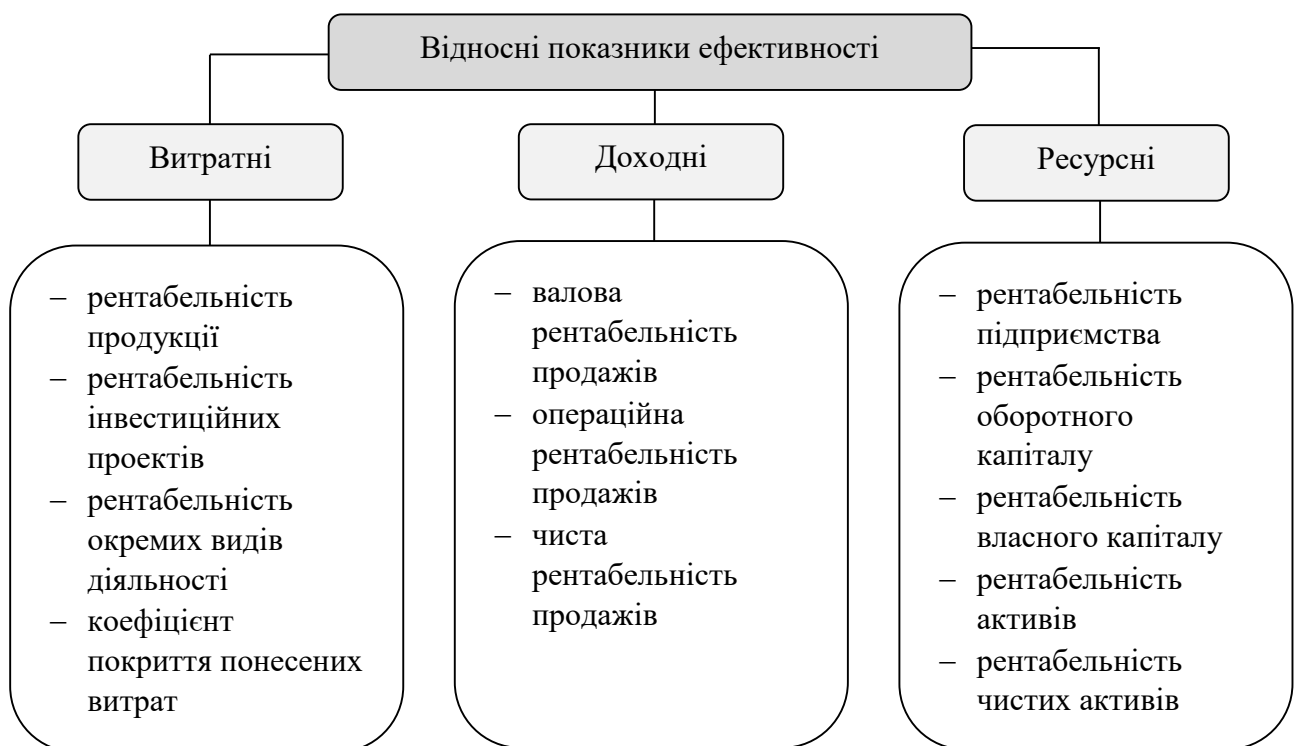


Рис. 1.6 – Класифікація показників рентабельності

Дохідні показники ефективності є найбільш поширеними та корисними для аналізу діяльності підприємств, безпосередньо торгівельних мереж. Ці коефіцієнти оцінюють здатність компанії отримувати прибуток від продажів. Також, коефіцієнти прибутковості є найбільш корисними, якщо порівнювати їх з аналогічними підприємствами, власною історією обороту або середніми коефіцієнтами для галузі підприємства. Зазвичай, якщо показник є вищим за попередній період, це свідчить про те, що компанія працює добре [15].

Доходні відносні показники ефективності поділяються на: валова рентабельність продаж; операційна рентабельність продаж; чиста рентабельність продаж.

Валова рентабельність продажів (англ. Gross profit margin, GPM) – показує, скільки підприємство отримало після сплати прямих витрат на ведення бізнесу, які можуть включати робочу силу, матеріали та інші прямі виробничі витрати. Якщо рентабельність не досягає такого рівня, щоб доходи покривали виробничі витрати, це говорить про неправильне ціноутворення та високу собівартість продукції, одним словом – збитки. Хоча коефіцієнт валової рентабельності прибутку може допомогти власникам бізнесу та професійним консультантам оцінити фінансовий стан підприємства, його найкраще використовувати для відстеження ефективності підприємства в часі або для порівняння підприємств в одній галузі. Також, валова рентабельність продажів може використовуватись для окремих категорій асортименту підприємства для порівняння у динаміці. Валова рентабельність продажів розраховується за формулою (1.1) [53].

$$GPM = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \quad (1.1)$$

де *GPM* – валова рентабельність продажів.

Валовий прибуток – рядок 2090 або 2095 у звіті про фінансові результати;

Чистий дохід від реалізації – рядок 2000 у звіті про фінансові результати.

Операційна рентабельність продажів (англ. Operating profit margin, OPM) – показує, чи є підприємство операційно ефективним, тобто, чи заробляє підприємство гроші після того, як сплатить орендну плату та комунальні послуги, маркетинг та витрати на торговельний персонал та адміністративні витрати, а також амортизацію машин і обладнання. Якщо підприємству не вдається зменшувати операційні збитки, з'являються додаткові витрати, отримані від продажу додаткової одиниці чи наданих послуг. Також, операційна рентабельність продажів дозволяє порівнювати підприємство з іншими в тій

самій галузі – якщо обране підприємство перевищує середній показник по галузі, це підприємство має конкурентну перевагу. Операційна рентабельність продажів розраховується за формулою (1.2) [55].

$$OPM = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \quad (1.2)$$

де OPM – операційна рентабельність продажів;

Фінансовий результат від операційної діяльності – рядок 2190 або 2195 у звіті про фінансові результати;

Чистий дохід від реалізації – рядок 2000 у звіті про фінансові результати.

Чиста рентабельність продажів (англ. Net profit margin, NPM) – показує відсоток доходу від продажів, який підприємство залишає після покриття всіх своїх витрат, включаючи відсотки та податки. Чим вищий цей коефіцієнт, тим більше є грошей у підприємства для розподілу між акціонерами або інвестування в нові можливості.

Чиста рентабельність продажів є важливою для визначення фінансового стану підприємства. Зазвичай вона використовується для відстеження ефективності підприємства з часом або для порівняння з іншими підприємствами в одній галузі.

Якщо ж рентабельність є від'ємною, це говорить про неправильне управління підприємством, що своєю чергою призводить до збитків. Чиста рентабельність продажів розраховується за формулою (1.3) [56].

$$NPM = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \quad (1.3)$$

де NPM – чиста рентабельність продажів.

Чистий фінансовий результат – рядок 2350 або 2355 у звіті про фінансові результати;

Чистий дохід від реалізації – рядок 2000 у звіті про фінансові результати.

Розрахунки показників рентабельності продажів наведено у рис. 1.7.

I. Фінансові результати		
Стаття		Код рядка
	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000
	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050
GPM	Валовий: прибуток	2090
	збиток	2095
OPM	Інші операційні доходи	2120
	Адміністративні витрати	2130
	Витрати на збут	2150
	Інші операційні витрати	2180
	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190
	збиток	2195
	Дохід від участі в капіталі	2200
	Інші фінансові доходи	2220
NPM	Інші доходи	2240
	Фінансові витрати	2250
	Втрати від участі в капіталі	2255
	Інші витрати	2270
	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290
	збиток	2295
	Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300
	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305
	Чистий фінансовий результат: прибуток	2350
	збиток	2355

Рис. 1.7 – Розрахунки показників рентабельності продажів у звіті про фінансові результати

Моніторинг коефіцієнтів рентабельності спрямований на порівняння значень в динаміці, з рівнем конкурентів, з середньогалузевими показниками. При цьому аналіз динаміки рентабельності необхідно проводити з урахуванням можливої сезонності.

Сприятливою тенденцією є зростання показників рентабельності. Порівняно висока рентабельність продажів означає, що підприємство здатне ефективно контролювати свої витрати і надавати свою продукцію або послуги за

цінами, що відрізняються від собівартості продукції (послуг) на порівняно велику величину [8].

Висновки до розділу 1

Економічне зростання країни залежить від інноваційної активності підприємницької структури, від вміння використовувати нові технології у своїй діяльності, від творчого визначення шляхів задоволення потреб споживачів, удосконалення та оновлення продукції і на цій основі отримання більших доходів і зміцнення своїх позицій на ринку. Дослідження вченими різних країн динаміки основних економічних процесів дає змогу розглядати інновації як найпотужніший фактор економічного зростання. В Україні актуальним є питання прискорення розвитку інноваційної економіки.

В сучасних умовах орієнтації української економіки на військову спрямованість та підвищення конкурентоспроможності активізація інноваційної діяльності набуває надзвичайного значення, оскільки без інноваційної діяльності неможливо здійснити прогресивні структурні зміни в країні та забезпечити сталий соціальний та економічний розвиток країни.

Україна прямує до високого науково-технічного потенціалу, який проявляється важливими та унікальними досягненнями в багатьох галузях виробництва та суспільного життя в країні загалом: у нових матеріалах, розвиваються біотехнології, радіоелектроніка, зварювання, інформатика тощо. Водночас науково-технічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним. При досягненні високих досягнень у деяких сферах існує технологічна відсталість, масштаби якої набувають руйнівних масштабів.

До інноваційної діяльності належать: інновації (формує ринок інновацій), інвестиції (формує ринок капіталу) та креативність. Ці три компоненти разом з інноваційною інфраструктурою утворюють область інноваційної діяльності.

Успішне впровадження інноваційної моделі економічного розвитку може мати значний довгостроковий вплив на конкурентоспроможність і стійкість

підприємств, що дозволить компаніям розвивати свій інноваційний потенціал і швидше адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. А підприємства, які приймають інновації як основну стратегію, краще можуть протистояти міжнародній конкуренції та зміцнювати свої позиції на ринку.

Сьогодні в економіці країни спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що приводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств.

Механізм управління прибутком підприємства – це інтегрована у загальний процес менеджменту (загальний процес управління підприємством) динамічна система, функціонування якої забезпечується шляхом застосування відповідних методів, важелів, інструментів та процедур, що дає змогу здійснювати комплексний управлінський вплив на прибуток.

Головна мета механізму управління прибутком підприємства полягає у забезпеченні максимізації розміру прибутку шляхом ефективного управління ним, яке передбачає стійке підвищення його якості, прибутковості, досягнення фінансової рівноваги підприємства, що сприяє довгостроковому економічному розвитку останнього.

Управління формуванням прибутку включає два основні напрями – управління доходами та управління витратами за різними видами діяльності суб'єкта господарювання.

Управління розподілом і використанням прибутку спрямовано на оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються та споживаються. Необхідно визначати в кожний момент часу, що вище: відсоток за цінними паперами інших компаній чи середньозважена внутрішня ставка доходності оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства.

Капіталізація прибутку підприємством сприяє зростанню ринкової вартості корпоративних прав підприємства, а також вартості підприємства як цілісного майнового комплексу шляхом фінансування за рахунок прибутку підприємства ефективних інвестиційних проектів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

2.1. Особливості планування діяльності продуктових мереж України в умовах воєнного стану

Планування – це процес визначення цілей діяльності підприємства та прийняття рішень щодо їх досягнення, воно потребує використання чітких підходів з урахуванням економічного становища, довгострокових цілей та маркетингових програм. Після повномасштабного вторгнення Росії в Україну 24 лютого 2022 р. планування діяльності продуктових мереж здобуло нового значення.

За змістом планування поділяють на стратегічне, тактичне та оперативне.

Стратегічне планування орієнтується на довгострокову перспективу та визначає основні напрями розвитку підприємства, проводяться дослідження умов зовнішнього середовища та тенденцій його розвитку.

У тактичному плануванні відображаються заходи, спрямовані на розширення виробництва та підвищення його технічного рівня, оновлення і зростання якості продукції, якомога повніше використання науково-технічних досягнень.

Оперативне планування забезпечує поточне виробничо-фінансове та виконавче планування на короткий період часу, орієнтоване на доповнення, деталізацію, внесення коректив до сформованих раніше планів і графіків робіт; оперативне планування забезпечує організацію повсякденної планомірної і ритмічної роботи підприємства та його структурних підрозділів [36].

Особливості планування продуктових мереж в умовах воєнного стану наведено у рис. 2.1.



Рис.2.1 – Особливості планування продуктових мереж
в умовах воєнного стану

Особливості стратегічного планування у період дії воєнного стану:

1. Дослідження споживачів. Від 24 лютого 2022 р. понад 14,5 млн осіб виїхали за кордон, а більше 4,7 млн осіб є внутрішньо переміщеними особами [22]. Такі значні зміни у споживчому просторі мають великий вплив: поблизу з окупованими територіями значно зменшується попит на речі для дітей та жінок через еміграцію; на самих окупованих територіях, де торгові точки все ще працюють, зменшується попит на дорогі товари, оскільки жителі тих регіонів мають повне нерозуміння майбутнього, а також має вплив ріст цін; по всій країні збільшується попит на стандартний споживчий кошик, оскільки багато хто обмежує себе та свої потреби. Ці та інші фактори впливають на формування полиць у магазинах і торговим мережам обов'язково треба брати до уваги дослідження споживачів при плануванні діяльності підприємства.

2. Дослідження конкурентів. Аналіз конкурентів дає можливість наочно зрозуміти, що відбувається на ринку, побачити картину в цілому. Висновки за результатами конкурентного аналізу надають змогу під час кризи та форс-мажорів приймати рішення, які будуть посилювати переваги компанії, скасовувати бар'єри для зростання та підвищувати лояльність споживачів [22]. У період дії воєнного стану це є надзвичайно важливо, оскільки споживачі підтримують ті компанії, які подбали про комфорт та задоволення клієнтів: підтримка Збройних сил України, забезпеченість генераторами, швидке оновлення роботи після тривоги, максимальне наближення роботи торгової точки до комендантської години та інші фактори, які значно впливають на вибір споживача щодо улюбленої торгової мережі.

3. Дослідження товарів. Дослідження товарів допомагає виявити потреби споживачів, а також будь-які проблеми, які впливають на користувацький досвід. Такий аналіз корисний для поліпшення характеристик товару, або для впровадження інновацій [22]. У період дії воєнного стану це є надзвичайно важливим, оскільки потреби споживачів змінились та якщо продавати товар, на який нема попиту, підприємство зазнає збитки.

Особливості тактичного планування у період дії воєнного стану:

1. Перегляд договорів з постачальниками. За воєнний час багато українських підприємств переглянули та розірвали договори із зарубіжними компаніями, які не вийшли з ринку Росії та являються міжнародними спонсорами війни. Деякі українські компанії ці товари просто знімають з полиць, а деякі шукають їм заміну, таким чином підписуючи нові договори з іншими постачальниками.

2. Розробка нових та додаткових логістичних маршрутів. Для уникнення окупованих територій та територій, на яких ведуться воєнні дії, українські компанії були вимушені розробляти нові логістичні маршрути задля безпеки персоналу та товару. Також, великий вплив на розробку нових маршрутів мала комендантська година, яка у різних областях розпочинається у різний час – більше нема можливості перевозити продукцію у ночі та якщо не

ставитися відповідально до розробки нових маршрутів, то виникнуть додаткові витрати через затори на дорогах у день.

3. Відбудова пошкоджених об'єктів підприємства. До війни налічувалося 5218 об'єктів торгових мереж. У квітні 2022 р. було зачинено 24% магазинів, при чому більше половини були знищені під час обстрілів Росією. Постраждали не тільки торгові точки, а й складські приміщення. Продуктові мережі, від роботи яких в прямому сенсі залежить життя українців, намагалися робити все можливе, аби якомога швидше відновити роботу. Особливо треба відмітити, що ритейл стратегічно важливий на деокупованих територіях і є об'єктом критичної інфраструктури, тому швидке та якісне відновлення є надзвичайно важливим пунктом планування діяльності підприємств у період дії воєнного стану [14].

Особливості оперативного планування у період дії воєнного стану:

1. Підвищення рівня безпеки для споживачів та працівників. Під час повітряних тривог торгові мережі повинні забезпечувати безпеку споживачів та працівників надаючи інформацію про те, що розпочалась повітряна тривога та де знаходиться найближче укриття. Розроблялись заходи щодо швидкого закриття та відкриття магазинів і переведення всього персоналу у безпечне місце. Восени та взимку 2022 р. завдяки отриманим генераторам деякі торгові точки виступали як «Пункти незламності», надаючи споживачам можливість зарядити свої пристрої та зігрітися.

2. Підтримка працівників. У період дії воєнного стану забезпечувати робочими місцями всіх працівників здається неможливим. Крупні торгові мережі, такі як Сільпо, втратили приблизно третину від усіх торгових точок по країні, що своєю чергою веде до втрати робочих місць [25]. Ті підприємства, які намагаються уникнути масових звільнень і допомогти своїм працівникам, які залишились без робочого місця, отримують додаткові витрати. Допомогою може бути виплата мінімальної заробітної плати до відновлення роботи торгові точки або складського приміщення, оплата страхування життя або евакуація та перевезення працівників на захід країни або за кордон.

3. Розробка заходів щодо відключень електро- та водопостачання. Значними та неочікуваними викликами для українського суспільства були відключення електро- та водопостачання упродовж восени та зими. Забезпечувати звичайну діяльність продуктових мереж стало складно, підприємства розробляли заходи щодо роботи торгових точок за умови мінімальної втрати електроенергії та придбання генераторів.

2.2. Характеристика ТОВ «Сільпо-Фуд» та його конкурентної позиції на ринку продовольчих мереж

Повне найменування юридичної особи: «ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ СІЛЬПО-ФУД».

Скорочена назва: ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Назва англійською мовою: LIMITED LIABILITY COMPANY SILPO-FOOD (LLC SILPO-FOOD).

Код ЄДРПОУ: 40720198.

Дата реєстрації: 05.08.2016; 10671020000024685.

Організаційно-правова форма: Товариство з обмеженою відповідальністю.

Форма власності: Недержавна власність.

Основний вид діяльності: 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами.

Поточний стан: діє.

Обсяг статутного капіталу (грн): 13 047 703 135,05.

Статутна інформація: Діє на підставі установчих документів, затверджених засновниками (учасниками).[40]

«СІЛЬПО» – одна з найбільших мереж продовольчих супермаркетів в Україні, яка є флагманським бізнесом «FOZZY GROUP». Перше «СІЛЬПО» було відкрито у 1998 році, а сьогодні вже близько 330 магазинів працюють для клієнтів по всій території країни.[33]

Роки	Історія розвитку
1998-2002	Заснування Мережі у 1998 році – відкриття супермаркету «Сільпо» в м. Києві, на вул. Філатова, 7; відкриття 5 супермаркетів у Києві; розвиток Мережі в Києві, Ніжині, Дніпрі та Хмельницькому; розширення до 23 супермаркетів
2003-2005	Подальше розширення Мережі до 81 супермаркету; відкриття нових супермаркетів у 14 містах України
2006-2007	Запуск власної торговельної марки «Премія»; реалізація проекту з виробництва і продажу готових страв, напівфабрикатів та проекту власних пекарень; розширення Мережі до 143 супермаркетів; запуск програми для постійних Гостей «Сільпо» – «Власний Рахунок»
2008	Розширення мережі «Сільпо» до 150 супермаркетів; запуск власної торговельної марки «Повна Чаша»
2009-2018	Оновлення обладнання в супермаркетах; розширення Мережі; запуск нового формату супермаркетів – делікатес-маркетів Le Silpo та 13 власних торговельних марок. Запуск «Премія Рікі Тікі» – власної торговельної марки товарів для дітей
2019-2023	Розширення мережі «Сільпо» до 316 супермаркетів Сільпо і 4 делікатес-маркетів Le Silpo У 2022-2023: 31 супермаркет «Сільпо» зазнав повних чи часткових руйнувань 17 з них вдалося відновити Ще 18 «Сільпо» розташовані на тимчасово окупованих територіях. Доступу до цих магазинів немає. Деякі з них фізично знищені

Станом на кінець 2023 року у мережі представлена продукція «Власного імпорту» з більш ніж 80 країн світу.

Загалом «Сільпо» нараховує понад 290 постачальників. До 10 найбільших країн-імпортерів входять: Італія, Іспанія, Норвегія, Туреччина, Німеччина, Польща, Китай, Франція, Еквадор, Нідерланди.

«Сільпо» має програму «Власний рахунок», яка дозволяє клієнтам заощаджувати кошти. Програма є досить популярною, її використовує кожен другий гість (48%). Всього зареєстровано у програмі понад 5,1 млн осіб.[11]

Також, «Сільпо» є не тільки імпортером продукції з інших країн, а й мережею з власним виробництвом, до якої входить

- випічка хлібобулочних виробів – власні пекарні «Крафтяр»;
- риба гарячого копчення -202 рибні копильні;
- швидка піца - 260 піца-станцій у супермаркетах;
- суши – 95 точок у супермаркетах;
- кулінарія – 285 кулінарних цехів;
- власна кондитерська – 23 кондитерські цехи;
- власні торгівельні марки – 30 торгівельних марок.

У 2022 році відкрито власну пивоварню, яка варить широку палітру сортів – від класичних пшеничного еля, молочного стаута та пільзнера до експериментального пива з додаванням шоколаду, спецій, усіх можливих фруктів та овочів і навіть гречаного багета.

Влітку 2022 року для Гостей «Сільпо» запустили LOKO — сервіс, який надає послугу швидкої доставки для Гостей.

LOKO не обмежується лише доставкою продуктів. Також доставляємо страви з ваших улюблених ресторанів поруч, а також квіти, засоби гігієни тощо.

Нові категорії у 2023 році: [29]

- солодка вода ТМ Popster;
- йогурт Probio Active ТМ Feels Good;
- пресерви з морепродуктів ТМ «Премія» (Креветки, кальмар, восьминіг);
- свіжі салати ТМ «Зелена Країна».

У 2023-му запустили далеку доставку в Івано-Франківській та Волинській областях. Розширяємо географію присутності.

Екологія та сталий розвиток.

1.Впровадили проєкт із роздільного збирання вторинної сировини:

2.У мережі зібрали 18 141 т сировини і відправили на перероблення:

15 672т макулатури, 2 248 т пластику, 31т скла,

76 т металу. 2 100 000 батарейок вагою 42т у 2023 році вирушили на перероблення на завод у Румунії.

З 2023 року «Сільпо» поступово відмовляється від холодильників з використанням парникових газів (HFC-холодоагентів). Це найбільше джерело викидів вуглецю у ритейл-галузі. У всіх нових «Сільпо» встановлюються холодильники, що використовують вуглекислий газ (Co2) як охолоджувач. 7 «СІЛЬПО» мають холодильне обладнання з Co2 охолоджувачем.

У 2023 році в оновленому мобільному застосунку «Сільпо» ввели функцію «не друкувати паперовий чек». 905 600 ЧЕКІВ ми НЕ роздрукували. ЦЕ 118 910 МЕТРІВ АБО 1982 РУЛОНА касової стрічки. Паперові чеки майже не перероблюються через наявність у термопапері бісфенолу-А.

Екодружні ініціативи у 2023 році:

- 85 000+ екосвідомих Гостей купували товари без пластикових пакетів;
- 7 692 чашок кави було продано у чашку Гостя;
- Гості активно купують екторбинки та сіточки для фруктів та овочів.

За доходом мережу «Сільпо», яка посіла 2 місце у загальному рейтингу найбільших торгових мереж за 2023 рік, обійшла тільки мережа «АТБ», яка є найприбутковішою компанією у цій сфері.

Головна різниця між мережами «Сільпо» та «АТБ» – це фокус на різні сегментські групи споживачів: «АТБ» надає перевагу бюджетним товарам та простоті формування полиць у магазинах, той час як «Сільпо» продає товари середнього та вищого сегмента та оформлює супермаркети за допомогою дизайнерів, за що неодноразово було отримано різні нагороди.

Обидві мережі є українськими компаніями, які працюють на ринку понад 20 років:

- на 3 місці – компанія ФОРА,
- 4 – COMFY,
- 5 – АВРОРА,
- 6 – METRO,
- 7 – ROZETKA,
- 8 – EVA,
- 9 – VARUS,

10 – ВЕЛМАРТ.

Отже, торгівельна мережа «Сільпо» одна з найбільших національних мереж продовольчих супермаркетів.

Станом на 31 грудня 2023 року загальна кількість торгівельних об'єктів складає 316 супермаркетів (2022: 305 супермаркетів) у 79 містах України (2022: 71 містах України), у тому числі 4 делікатес-маркети «LE SILPO» з преміальним асортиментом продуктів харчування та непродовольчих товарів та 4 магазини формату OffTop, які спеціалізуються на продажі товарів категорії non-food.

Крім того Група має в своїй структурі об'єкти логістики (автопарк, СТО, склади розподільчих центрів класу А), а також ресторан «Positano» та Сільпо Restro – фудкорти у торгових мережах. [29]

Стратегічними напрямками компанії є власний імпорт, а також розвиток власних торгівельних марок.

2.3. Аналіз процесу управління прибутком ТОВ «Сільпо-Фуд»

Прибуток підприємства – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Формування доходів суб'єкта господарювання здійснюється за такими складовими:

- доходи від основної діяльності (насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг);
- доходи від іншої операційної діяльності (дохід від реалізації оборотних активів, реалізації курсових різниць, оренди, отримані штрафи та ін.);
- доходи від фінансових операцій (дохід від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування (дивіденди, процентні платежі) та ін.);
- доходи від іншої звичайної діяльності ;
- доходи від надзвичайних подій.

Доходи і витрати підприємства наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Доходи і витрати підприємства, тис. грн [16-18]

Показники	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід (ЧД) від реалізації продукції	62446681	64402634	72784231	69 990 601	84 727 987
Собівартість реалізованої продукції	(47340607)	(47249897)	(52182935)	(50 815 360)	(60 419 457)
Питома вага собівартості у ЧД, %	75.81	73.37	71.20	72.60	71.31
Валовий: прибуток	15 106 074	17 152 737	20 601 296	19 175 241	24 308 530
збиток				-	-
Питома вага валового прибутку у чистому доході, %	24.19	26,63	28,31	27.40	28.69
Інші операційні доходи	295 502	325 521	412 331	725 090	906 959
Адміністративні витрати	(814 406)	(1685089)	(2775764)	(3 379 934)	(4 342 286)
Витрати на збут	(12940 168)	(15581 479)	(18533 954)	(17 517 107)	(19 669 097)
Інші операційні витрати	(8 685)	(56 162)	(121 299)	(160 302)	(63 819)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	1 638 317	153 528			1 140 287
збиток			(417 390)	(1 157 012)	
Інші фінансові доходи	122 547	201 154	314 875	58 748.00	384 148
Інші доходи	1 025 781	5778 354	563 547	514 944.00	571 777
Фінансові витрати	(2 105 372)	(2 225 413)	(2 358 809)	(2 503 139)	(2 909 288)
Втрати від участі в капіталі	(106 091)	(22 025)	(2 814)	(4 859)	(9 668)
Інші витрати	(316 599)	(1843 445)	(16 678+8879)	(4 344 721)	(1 028 186)
Фінан. рез-ти від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	268 583				
збиток		(3157 847)	(1926 148)	(7 436 039)	(1 850 930)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	20 994	43 609	79969	(196 279)	
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	289 577				
збиток		(3114 238)	(1846 179)	(7 632 318)	(1 850 930)
Надзвичайні доходи					
Чистий: прибуток	289 577				
збиток		(3114 238)	(1846 179)	(7 632 318)	(1 850 930)

Як показує аналіз табл.2.1, питома вага валового прибутку в чистому доході підприємства майже щорічно зростає на 1-2%, але останні 4 роки підприємство збиткове.

Для розуміння ситуацію проаналізуємо темпи зростання доходів і витрат підприємства.

Доходи ТОВ «Сільпо-Фуд» включають: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, інші фінансові доходи, інші доходи.

Витрати ТОВ «Сільпо-Фуд» складаються із:

- собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг),
- адміністративних витрат,
- витрат на збут,
- інших операційних витрат,
- фінансових витрат,
- втрат від участі в капіталі,
- інших витрат.

Проаналізуємо темпи зростання виручки від реалізації продукції і різних статей витрат підприємства, результати зведемо в табл.2.2.

Як показує аналіз табл.2.2, темп зростання виручки від реалізації продукції щорічно збільшується. Але, як негативну тенденцію за останні два роки, можна відмітити, що темп зростання собівартості реалізованої продукції випереджає темпи зростання виручки від реалізації, що призводить до зменшення прибутку підприємства.

Крім того, негативним є значний темп зростання адміністративних витрат (в деякі роки темп зростання адміністративних витрат перевищує темп зростання виручки від реалізації в 2 рази). Але в останні роки цей розрив зменшується . І це є позитивною тенденцією – рис. 2.2.

Таблиця 2.2 – Темпи зростання виручки від реалізації і різних статей витрат підприємства, тис. грн [16-18]

Показники	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід (чиста виручка) від реалізації продукції підприємства	62446681	64402634	72784231	69 990 601	84 727 987
Темп зростання виручки від реалізації продукції		1.0313	1.1301	0.9616	1.2158
Собівартість реалізованої продукції підприємства	(47340607)	(47249897)	(52182935)	(50 815 360)	(60 419 457)
Темп зростання собівартості		0.0998	0.1105	0.9738	1.1890
Валовий прибуток ВП	15 106 074	17 152 737	20 601 296	19 175 241	24 308 530
збиток				-	-
Темп зростання ВП		1.1354	1.2011	0.9308	1.2677
Інші операційні доходи	295 502	325 521	412 331	725 090	906 959
Адміністративні витрати (АВ)	(814 406)	(1685089)	(2775764)	(3 379 934)	(4 342 286)
Темп зростання АВ		2.0691	1.6473	1.2177	1.2847
Витрати на збут (ВЗ)	(12940 168)	(15581 479)	(18533 954)	(17 517 107)	(19 669 097)
Темп зростання ВЗ		1.2041	1.1895	0.9451	1.1229
Чистий: прибуток	289 577				
збиток		(3114 238)	(1846 179)	(7 632 318)	(1 850 930)

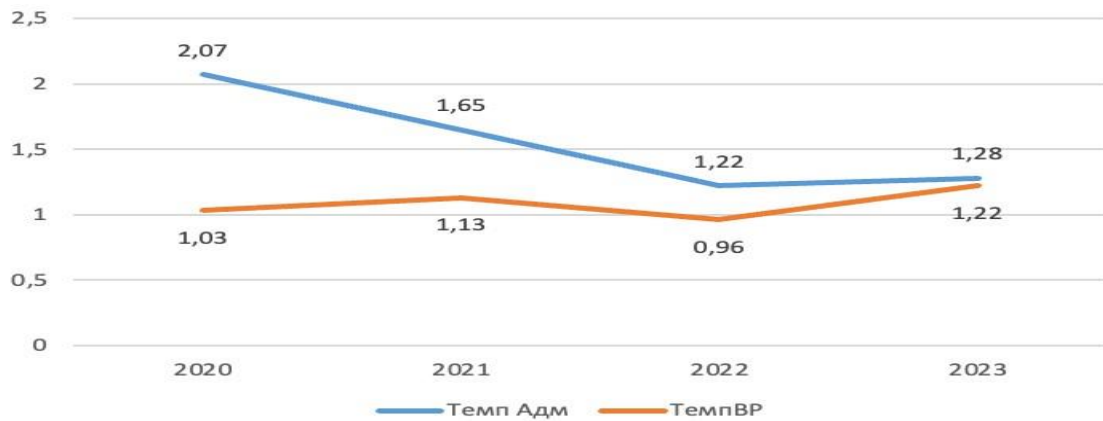


Рис. 2.2 – Динаміка темпів зростання виручки від реалізації продукції і адміністративних витрат за останні 5 років

Структурний аналіз доходів у звіті про фінансові результати ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2019-2023 рр. наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Структурний аналіз доходів у звіті про фінансові результати ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2019-2023 рр.[16-18]

Стаття	Питома вага, %				
	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	97,71	99,00	98,15	98,13	97,88
Інші операційні доходи	0,46	0,50	0,56	1,02	1,05
Інші фінансові доходи	0,19	0,31	0,42	0,08	0,40
Інші доходи	1,64	0,20	0,87	0,76	0,67
Разом доходи	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Найбільшу питому вагу у загальних доходах (мінімум 97,7%) займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), у середньому він дорівнює 98,35% від усіх доходів. Тобто, найбільший дохід підприємство отримує від своєї основної діяльності – «Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами». Чистий дохід з кожним роком збільшується, але його питома вага у загальному доході завжди різна та коливається у межі з 97,71% (показник 2019 р.) до 99,00% (показник 2020 р.). У 2022 р., у період дії воєнного стану, питома вага чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склала

98,13% у загальних доходах підприємства, що на 0,02% нижче за показник попереднього року. А в 2023 році знизилась до 97.88%

Найнижчим показником інших операційних доходів у загальних доходах підприємства за 2019-2023 рр. був 2019 р. – 0,46%, а найвищим 2023 р. – 1,05%.

Всі інші види доходів у середньому важать менше 1%.

Аналіз динаміки прибутку ТОВ «Сільпо-Фуд» показав (рис.2.3), що позитивна тенденція зростання валового прибутку не забезпечує зростання чистого прибутку підприємства, що саме і пов'язано з високими темпами зростання адміністративних витрат і витрат на збут. Останні 4 роки підприємство мало збитки, найбільш критичним був 2022 рік, що пов'язано, насамперед, з агресією росії.

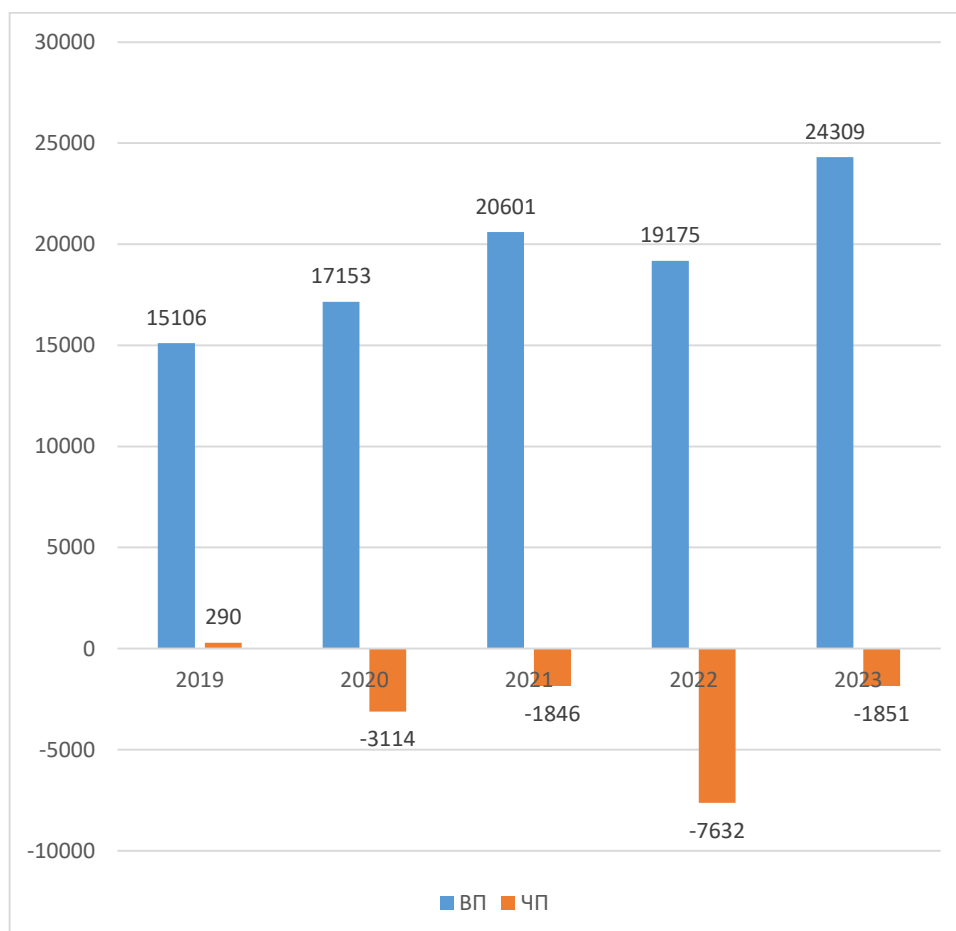


Рис.2.3 – Динаміка зміни валового і чистого прибутку підприємства, тис. грн

2.4. Аналіз рентабельності роботи підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» та чинників, які на неї впливають

Залежно від потреб фінансового аналітика показники рентабельності розраховуються з використанням різної бази: прибуток від операційної діяльності; прибуток до оподаткування; чистий прибуток тощо (табл.2.4).

Таблиця 2.4 – Показники рентабельності та самофінансування підприємства

Назва показника	Формула розрахунку
1. Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{власний капітал}} \times 100\%$
2. Операційна рентабельність продажу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{чиста виручка від реалізації}} \times 100\%$
3. Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{прибуток від операційної діяльності}}{\text{собівартість реалізованої продукції}} \times 100\%$
4. Рентабельність активів	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{активи}} \times 100\%$

Завдяки аналізу балансу за 2019-2023 роки було розроблено певні висновки щодо стану підприємства, але важливим кроком, який дозволить дізнатися про прибутковість підприємства, достатність коштів для оплати поточних зобов'язань, ефективність використання активів є розрахунок показників оцінки фінансового стану підприємства.

Оцінка структури капіталу підприємства.

Коефіцієнт автономії (Ка) характеризує, яку частку складають власні джерела в загальному обсязі фінансування підприємства (табл.2.5).

Таблиця 2.5 – Власний капітал і необоротні активи підприємства[16-18]

Статті балансу	2021	2022	2023
Власний капітал	(3 057 324)	(10 689 056)	(10 434 623)
Необоротні активи	23 652 373	22 214 755	20 386 742
Валюта балансу	38 660 343	33 668 858	33 358 509

Коефіцієнт автономії визначається за формулою:

$$Ka = \frac{BK}{BB}, \quad (2.1)$$

де BK – джерела власних і прирівняних до них засобів;

BB – валюта балансу, пасив.

По цьому показнику можна судити, наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу, у зв'язку з чим він іноді називається коефіцієнтом незалежності, чи коефіцієнтом власності.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства частка власних засобів у загальній вартості використовуваних засобів повинна перевищувати 0,5, тобто КАВ = 0.5.

Коефіцієнт маневреності характеризує незалежність підприємства від кредиторів при формуванні оборотних коштів, що також є показником стабільності.

$$Km = \frac{BOK}{BK}, \quad (2.2)$$

де BOK – власні оборотні кошти,

BK - власний капітал (1 розділ пасиву).

Але, як бачимо в табл.2.5, підприємство має від'ємний власний капітал, тобто має збитки, і має проблеми щодо залежності від кредиторів.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності показує, чи готове підприємство розрахуватися зі своїми боргами (короткостроковими і довгостроковими) в разі потреби.

Поточний коефіцієнт ліквідності (чи коефіцієнт покриття) визначається відношенням поточних активів (виробничі запаси, грошові кошти, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції) до поточних пасивів.

$$КП = \frac{ПА}{ПП} = \frac{ПА}{ПП} , \quad (2.3)$$

де ПА – поточні активи, грн.,

ПП – поточні пасиви, грн..

Коефіцієнт покриття повинен перевищувати величину 2.

Ця вимога означає, що підприємство вважається платоспроможним, якщо воно в стані розплатитися зі своїми боргами, реалізувавши 50% активів, то підприємство вважається ліквідним (табл.2.5).

Таблиця 2.4 - Показники ліквідності та платоспроможності підприємства

Статті балансу	2021	2022	2023
Оборотні активи	15 007 970	11 454 683	12 971 767
Необоротні активи	23 652 373	22 214 755	20 386 742
Довгострокові зобов'язання	13 611 910	15 998 056	14 045 697
Короткострокові зобов'язання	28 105 757	28 359 858	29 747 435
Валюта балансу	38 660 343	33 668 858	33 358 509
Запаси	6 461 622	5 973 568	4 819 319
Грошові кошти	1 163 038	1 066 300	1 418 482
Коефіцієнт загальної ліквідності	0.534	0.401	0.436
Коефіцієнт термінової ліквідності	0.194	0.193	0.274
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.041	0.038	0.048
Коефіцієнт платоспроможності	0.359	0.258	0.296

Можна визначити, що коефіцієнти ліквідності та платоспроможності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Лише у 2023 році тенденція змінилась і ці коефіцієнти дещо збільшились, але все ще знаходяться нижче нормативного рівня.

Тому один із заходів щодо оптимізації прибутку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність. Існує безліч коефіцієнтів рентабельності. Їх використання залежить від характеру оцінки ефективності діяльності підприємства.

Валова рентабельність виробництва розраховується за формулою:

$$R_{\text{ВРВ}} = \frac{V_{\text{приб.}}}{\text{СП}} \cdot 100\% \quad (2.4)$$

Показник валової рентабельності виробництва показує, скільки гривень валового прибутку (Вприб) припадає на гривню затрат, що формують собівартість реалізованої продукції (СП).

Чиста рентабельність виробництва:

$$R_{\text{ЧРВ}} = \frac{Ч_{\text{приб.}}}{\text{СП}} \cdot 100\% \quad (2.5)$$

Показник чистої рентабельності виробництва показує, скільки гривень чистого прибутку (ЧП) припадає на гривню реалізованої продукції [24,56].

Коефіцієнт рентабельності активів (Ra):

$$Ra = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100\% , \quad (2.6)$$

де ЧП - чистий прибуток,

A - середньорічна вартість активів.

Цей коефіцієнт показує, скільки грошових одиниць знадобилося фірмі для одержання однієї грошової одиниці прибутку, незалежно від джерела залучення цих засобів.

Коефіцієнт рентабельності реалізації (Rp):

$$R_p = \frac{ЧП}{ВР} \cdot 100\% \quad (2.7)$$

де ЧП - прибуток (валова чи чиста),

ВР - обсяг реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Рск):

$$R_{вв} = \frac{ЧП}{ВКсер} \cdot 100\% , \quad (2.8)$$

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Показники рентабельності виробництва наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз показників рентабельності роботи підприємства

Показники	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток	289 577				
збиток		(3114 238)	(1846 179)	(7 632 318)	(1 850 930)
Собівартість продукції, грн.	(47340607)	(47249897)	(52182935)	(50 815 360)	(60 419 457)
Власний капітал, грн.	1804908	(1107692)	(3 057 324)	(10 689 056)	(10 434 623)
Валюта балансу, грн.	28694511	30235474	38 660 343	33 668 858	33 358 509
Виручка від реалізації, грн.	62446681	64402634	72784231	69 990 601	84 727 987
Рентабельність активів, %	1.01	-10.30	-4.77	-22.67	-5.55
Рентабельність власного капіталу, %	16.04	-	-	-	-
Рентабельність реалізації, %	0.46	-4.8	-2.5	-10.9	-2.18

Таким чином, можна зробити висновки, що підприємство ТОВ «Сільпо-Фуд» останні 4 роки є збитковим та нерентабельним. Основними проблемами є: великі витрати на збут, витрати на адміністрування та інші витрати. Також, потрібно зазначити, що найбільший негативний вплив на діяльність мала російсько-українська війна, яка розпочалась на початку 2022 р.

Магазини Товариства розташовані по всій території України. Велика частка магазинів зосереджена в Києві та Центральному регіоні України. Нормалізація ситуації в цих регіонах позитивно впливає на динаміку виторгів Товариства. Робота магазинів в західному регіоні взагалі не зупинялася. Водночас, Товариство припинило діяльність магазинів на окупованих територіях східного регіону, в районах інтенсивних бойових дій та обмежила діяльність магазинів в районах наближених до зон бойових дій де це було необхідно.

Товариство доклало максимум зусиль, щоб відновити роботу магазинів на деокупованих територіях та забезпечити населення продуктами харчування в належній кількості, а також відновило робочі місця.

Висновки до розділу 2

«СІЛЬПО» – одна з найбільших мереж продовольчих супермаркетів в Україні, яка є флагманським бізнесом «FOZZY GROUP». Перше «СІЛЬПО» було відкрито у 1998 році, а сьогодні вже близько 330 магазинів працюють для клієнтів по всій території країни.

Станом на кінець 2023 року у мережі представлена продукція «Власного імпорту» з більш ніж 80 країн світу. Загалом «Сільпо» нараховує понад 290 постачальників. До 10 найбільших країн-імпортерів входять: Італія, Іспанія, Норвегія, Туреччина, Німеччина, Польща, Китай, Франція, Еквадор, Нідерланди.

«Сільпо» має програму «Власний рахунок», яка дозволяє клієнтам заощаджувати кошти. Також, «Сільпо» є не тільки імпортером продукції з інших країн, а й мережею з власним виробництвом, до якої входить : випічка хлібобулочних виробів – власні пекарні «Крафтяр»; риба гарячого копчення - 202 рибні копильні; швидка піца - 260 піца-станцій у супермаркетах; суші – 95 точок у супермаркетах; кулінарія – 285 кулінарних цехів; власна кондитерська – 23 кондитерські цехи; власні торгівельні марки – 30 торгівельних марок.

Як показує аналіз прибутку підприємства, питома вага валового прибутку в чистому доході підприємства майже щорічно зростає на 1-2%, але останні 4 роки підприємство збиткове.

Аналіз динаміки прибутку ТОВ «Сільпо-Фуд» показав, що позитивна тенденція зростання валового прибутку не забезпечує зростання чистого прибутку підприємства, що саме і пов'язано з високими темпами зростання адміністративних витрат і витрат на збут.

Підприємство фінансово залежне, має проблеми із здатністю розрахування як по короткостроковим, так і по довгостроковим зобов'язанням.

Таким чином, можна зробити висновки, що підприємство ТОВ «Сільпо-Фуд» останні 4 роки є збитковим та нерентабельним. Основними проблемами є: великі витрати на збут, витрати на адміністрування та інші витрати. Також, потрібно зазначити, що найбільший негативний вплив на діяльність мала російсько-українська війна, яка розпочалась на початку 2022 р.

РОЗДІЛ 3

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Шляхи підвищення прибутковості підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд»

Для того, щоб збільшувати виторг та зменшувати витрати, всі структури підприємства повинні взаємодіяти разом, доповнюючи один одного. Модель взаємодії різних структур підприємства для підвищення прибутковості наведено на рис. 3.1.



1. Вдосконалення маркетингу та реклами
2. Впровадження інновацій
3. Вдосконалення асортименту
4. Збільшення співпраці та партнерства
5. Вдосконалення управління запасами
6. Розвиток експорту
7. Оптимізація витрат
8. Відкриття нових торгових точок
9. Залучення фінансування підприємства
10. Підвищення ефективності працівників

Рис. 3.1 – Модель взаємодії різних структур підприємства для підвищення прибутковості

Шляхи підвищення прибутковості підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд»:

1. Вдосконалення маркетингу та реклами. Щоб залучити більше клієнтів потрібно інвестувати в маркетингові та рекламні кампанії. Для того, щоб зберегти клієнтів мережі «Сільпо», треба розвивати чинну бонусну програму «Власний рахунок», яка дозволяє клієнтам отримувати бонуси та пізніше використовувати їх. Розробка акцій та спеціальних пропозицій, а також вдосконалення додатка будуть гарними інвестиціями у діяльність підприємства. Покращений «Власний рахунок» може стати мотивацією щодо вибору клієнтів саме мережі «Сільпо» серед інших супермаркетів, за рахунок чого збільшиться виторг підприємства та валова рентабельність продажів.

2. Впровадження інновацій. Використовування обладнання для автоматизації систем або процесів є відомою практикою у європейських мережах супермаркетів. Кінцевою метою автоматизації виробництва є збільшення виробничих потужностей при зниженні витрат. Автоматизація може бути використана в управлінні виробничим бізнесом, наприклад, з автоматизованим плануванням запасів, надсиланням та аналізом даних для звітності, а також може допомогти підвищити безпеку на робочому місці, виконуючи завдання, які можуть травмувати або поставити під загрозу працівників [22].

3. Вдосконалення асортименту. Головним конкурентом «Сільпо» є мережа «АТБ», а їх різниця у фокусі на різні сегментські групи товарів. У 2022 р. виторг «АТБ» зменшився всього на 0,3% або на 420 млн грн, у той час як виторг «Сільпо» зменшився на 3,8% або на 2,8 млрд грн. Таку різницю можна пояснити тим, що у період війни попит на продукцію середнього та вищого сегменту значно падає, у той час як попит на продукцію стандартного споживацького кошика зростає. Мережі «Сільпо» потрібно розглянути можливість розширення асортименту продукції, включаючи нові продукти або варіації існуючих, на які споживачі будуть мати попит в умовах війни.

4. Збільшення співпраці та партнерства. Пошук можливостей для співпраці з іншими підприємствами або постачальниками може допомогти зменшити витрати підприємства. Об'єднання з іншими компаніями дозволяє

отримувати кращі умови постачання продукції з-за кордону, що зменшить витрати на збут. Також, партнерство може бути використаним задля збільшення виторгу підприємства, якщо мережа «Сільпо» буде виступати як постачальник продукції. Станом на початок 2023 р. «Сільпо» є партнером «POSITANO» (неаполітанська піцерія) та «Escobar» (кубінський бар-ресторан). Вдалі пошуки нових партнерів не тільки привернуть увагу клієнтів цих підприємств до мережі «Сільпо», а також збільшать загальний дохід підприємства [40].

5. Вдосконалення управління запасами. Ефективне управління запасами може знизити витрати та оптимізувати ланцюжок постачання. Моніторинг попиту, прогнозування продажів та вчасне замовлення саме потрібної кількості продукції можуть допомогти уникнути переповнення або недостачі товарів на полицях у супермаркетах, що безпосередньо впливає на виторг підприємства. Варто використовувати коефіцієнт затовареності, який відображає ступінь затовареності готовою продукцією, де зростання показника свідчить про зниження попиту. Як розраховувати коефіцієнт затовареності готовою продукцією наведено у формулі (3.1).

$$K_{\text{зат}} = \frac{Q_{\text{нереал.пр.}}}{Q_{\text{продажів}}} \quad (3.1)$$

де $K_{\text{зат}}$ – коефіцієнт затовареності готовою продукцією;

$Q_{\text{нереал.пр.}}$ – обсяг нереалізованої продукції;

$Q_{\text{продажів}}$ – обсяг продажів.

6. Розвиток експорту. Якщо звернути увагу на зростаючий попит на українські продукти в інших країнах, можна це використати як розвиток експорту та збільшення виторгу. Деякі країни шукають альтернативні джерела постачання через конфліктну ситуацію з Росією, тож заміна російської продукції українською буде впливати не тільки на дохід безпосередньо «Сільпо», а й на покращення репутації України у Європі та інших країнах. Також, у країнах з великим відсотком біженців з України є доцільним впроваджувати українську

продукцію, тому що під впливом війни та великої відстані до дому українці будуть надавати перевагу саме цим товарам.

7. Оптимізація витрат. Ретельний аналіз всіх витрат підприємства допоможе знайти способи їх оптимізації. Це може включати перегляд контрактів з постачальниками, пошук більш ефективних способів використання ресурсів та зменшення витрат на логістику.

8. Відкриття нових торгових точок. При дослідженні ринку та пошуків нових можливостей для підприємства у воєнний час може бути доцільним відкриття нових торгових точок. Варто з обережністю підходити до планування та розуміти, що нові торгові точки потрібні не усюди. Після відтоку 20% населення України на захід країни після початку російсько-української війни попит на півдні та сході України значно зменшився, на відміну від заходу країни. Варто розглянути можливості відкриття додаткових торгових точок саме у цих місцях.

9. Залучення фінансування підприємства. Підприємству ТОВ «Сільпо-Фуд» варто розглянути можливість залучення фінансування, такого як кредити або інвестиції. Це може допомогти здійснити необхідні інвестиції у вигляді відбудовування пошкоджених об'єктів підприємства та відкриття нових торгових точок, розширення та вдосконалення виробництва і процесів. Для залучення в українську економіку іноземних інвесторів вже створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, на якій зібрано понад 500 інвестпроектів та можливостей у 10-ти галузях економіки [33].

10. Підвищення ефективності працівників. Створення позитивного досвіду співробітників і сприятливого робочого середовища має гарний вплив на загальну роботу підприємства. Ставлення співробітників, схильність до вигорання, лояльність і клімат на робочому місці – усе це ключові показники утримання, задоволеності та продуктивності. Підвищити ефективність працівників можна 2 способами: матеріально та нематеріально. Матеріальна мотивація охоплює підвищення заробітної плати, премії, бонуси, путівки та будь-які інші грошові заохочення. Нематеріальна мотивація допомагає

відтворити певну атмосферу, яка опосередковано покращує якість роботи, стимулює інтерес та формує задоволення від роботи, вона дозволяє відчувати себе частиною колективу, формує відчуття єдності, захоплення від приналежності до певної групи людей та включає: кар'єрні можливості, освітні перспективи та можливість розвитку [34].

3.2. Диверсифікація видів діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд»

Група компаній Fozzy вже давно підтвердила свій статус самого мультиформатного ритейлера України. Наразі у портфелі компанії знаходяться мережа супермаркетів Сільпо, магазини Фора, делікатес-маркети Le Silpo, дискаунтери Thrash!, гіпермаркети Fozzy C&C, преміальний маркет Favore, “магазини гарного настрою” OffTop by Сільпо. Також Fozzy Group розвиває ресторанний напрямок (заклади “У Хромого Пола”, Старомак, Positano, Escobar та інші); виробництво продуктів харчування (Ніжинський консервний завод, компанія з виробництва риби та морепродуктів “Огни Гестії”, виробництво м'яса птиці та яловичини “Родник Плюс”); фінанси (банк Восток); поштові послуги (мережа Justin), туризм (турагентства Сільпо Вояж) та спортивний напрямок (мережа спортклубів Apollo Next).

Нові напрямки, які з'явилися в портфелі компанії протягом останніх двох років:[29]

1. Банк Власний Рахунок

У вересні минулого року Fozzy Group стала першою компанією, яка відкрила перший діджитал-банк в українському ритейлі – “Банк Власний Рахунок”. За цей час його клієнтами стали понад 145 000 українців. Причому майже 90 000 клієнтів долучилися до програми вже під час повномасштабної війни в Україні. Дві третини клієнтів – це чоловіки з середнім віком 37 років, які живуть у великих містах та працюють менеджерами або є підприємцями.[11]

1. Сервіс доставки Loko від Сільпо

Влітку в Києві стартував новий сервіс доставки від Сільпо – сервіс Loko. 20 червня цього року він запрацював у районах Позняків, Березняків і частини Осокорків, а у серпні – на Печерську.

Loko – це швидка доставка товарів, продуктів та готових страв. Швидкість доставки забезпечується невеликою зоною покриття – до складу кожної такої зони входить один дарк-стор (магазин закритого типу, розроблений спеціально для сервісів доставки) та ресторани, які знаходяться поруч. Кур'єри доставки закріплені за певною зоною, тому не витрачають зайвий час на блукання містом.

Loko пропонує близько 1500 найбільш популярних серед покупців товарів з Сільпо, а також безліч ресторанних страв. Придбати можна майже все, що може терміново знадобитися: фрукти, овочі, м'ясо, крупи, тощо. Також у продажу є побутові дрібнички — губки, ганчірки, рукавички і навіть панчохи. Про корм для домашніх улюбленців теж не забули.

Перелік ресторанів відрізняється залежно від району. Тобто це доставка з найбільш популярних закладів у радіусі 2-3 км від місця замовлення. Окрім звичайних замовлень можна також робити комбіновані — наприклад, замовити пасту в улюбленому ресторані і дозамовити до неї вино з Сільпо. Крім того, сервіс пропонує безкоштовну доставку від 199 грн, подарунок до першого замовлення та акційні пропозиції на обрані категорії товарів, що постійно оновлюються.

2. Онлайн-хімчистка MINK

Назва означає “МІНімум Клопотів”, адже онлайн-хімчистка дозволяє не їздити в пункти прийому речей.

Зазвичай люди йдуть у хімчистку лише в екстрених випадках, коли залишається остання надія врятувати річ. Не хотілось запускати ще одну офлайн-хімчистку, куди доведеться їхати, везти речі.

Замовити чистку можна на сайті MINK. Речі, що потребують прання або ремонту, забере кур'єр в обраний час, запакує їх в біленький мішечок, запломбує

та просканує, а потім поверне їх у зручний час і місце. Оплатити можна готівкою або карткою після того, як речі прийдуть у найкращому вигляді.

3. Міні-маркети FoodPod

У вересні минулого року власник Сільпо почав розвивати міні-маркети FoodPod.

4. Хрумка курочка

У серпні минулого року Снятинська птахофабрика, що належить Fozzy Group, відкрила перший фаст-фуд.

Заклад швидкого харчування під назвою «Хрумка курочка» відкрився для відвідувачів 4 серпня за адресою: село Мамаївці (Чернівецька область), вул. Шевченка, 143 А. В меню нового закладу у форматі street food – страви з курки (шаурма, курячі крильця, ніжки та стріпси), картопля фрі, кава та прохолодні напої. Поки що в компанії не коментують – чи буде група розвивати цей напрямок і масштабувати мережу фаст-фудів.

5. Мережа спортклубів Apollo Next

У вересні минулого року група компаній Fozzy Group також анонсувала створення мережі спортклубів Apollo Next.

Зараз працює три спортклуби мережі в ТРЦ Dream Town, в ТРЦ ХарьОК та в ТРЦ Arena City.

Кожен спорт-простір має зону для групових тренувань, функціональну зону для малих груп, кардіо-зону, зону розтяжки, а також місце для роботи з вільною вагою та спортивним обладнанням. На території є ЦКК (центр керування клубом), соціальний простір з кав'ярнею-баром, крамничка з брендовою лінійкою спортивного екіпу від Decathlon, аксесуарів та спортивного харчування і, безумовно, роздягальні й душові. Доступ до всіх сервісів і покупок здійснюється простим скануванням браслету гостя.

7. Крафтова пивоварня Weermaster Brewery

Пивоварня Weermaster Brewery була відчинена у столичному ТРЦ Respublika Park 18 лютого 2022 року. Проте через початок повномасштабної війни встигла пропрацювати менше тижня.

Але вже у травні відновила свою роботу і наразі варить п'ять сортів пива: індійський світлий ель «Top Hops», баварське пшеничне пиво «Polonez», сесійний пілз «Enjoy 10», темний молочний стаут «Bog Spirit» та новітню пивну класику Nazy Dira «Wild Storm». В середньому пивоварня виготовляє 12 000 літрів пива на місяць. [29]

3.3. Управління прибутком від впровадження інвестиційного проекту на базі диверсифікації видів діяльності підприємства

Ухвалення рішення про диверсифікацію одночасно вимагає визначення її типу, масштабу і фінансових ресурсів, необхідних для її здійснення, особливо в умовах обмеженого обсягу грошових коштів.

Планується відкрити заклад швидкого харчування під назвою «Хрумка курочка».

Але при впровадженні нового бізнесу необхідно визначити оптимальний асортимент продукції із визначенням середньозваженої ціни стандартного меню.

Аналіз діяльності кафе спорідненого напрямку дозволив визначити середню ціну продажу продукції за допомогою середньозваженої ціни. Основні страви – це шаурма, курячі крильця, ніжки та стріпси. Додаткові – це картопля фрі, кава та прохолодні напої.

Спочатку проаналізуємо ціни конкурентів – рис.3.2.



ЯК ЗМІНИЛИСЯ ЦІНИ В MCDONALD'S			
	Гамбургер	до війни 28 грн	зараз 45 грн
	Чізбургер	до війни 32 грн	зараз 52 грн
	Дабл Чізбургер	до війни 61 грн	зараз 81 грн
	Біг Мак	до війни 69 грн	зараз 92 грн
	Біг Тейсті	до війни 112 грн	зараз 154 грн
	Картопля фрі	до війни 26-39 грн	зараз 37-54 грн
	Кока-Кола велика	до війни 30 грн	зараз 40 грн
	Чікен макнагетс (6 штук)	до війни 52 грн	зараз 71 грн

Рис.3.2 – Динаміка цін на популярне меню в MCDONALD'S

За даними аналізу визначено, що найбільшою популярністю користуються крильця та ніжки в медовому соусі за 167 грн/400г – 30% від загальної виручки, крильця та ніжки іншого способу приготування – 150 грн/400г – 20%, шаурма за 139 грн/400г – 20% від загальної виручки, стріпси – 102 грн/400 г – 30%. Таким чином, середньозважена ціна одного заказу (Цсв) в кафе дорівнює:

$$Цсв = \sum_{i=1}^n Ц_i \cdot \gamma_i \quad (3.1)$$

де $Ц_i$ – ціна i -го виду продукту, грн. %

γ_i - питома вага, ч.од.

$$Цсв = 167 \times 0.5 + 150 \times 0.2 + 139 \times 0.2 + 102 \times 0.3 = 138.5 \text{ грн}$$

До цієї ціни додаємо 26% на маленьку картоплю фрі та напої і отримаємо середньозважена ціна одного повного заказу - 175 грн.

Виробничі витрати складаються з сировини з розрахунку 110 грн. за 1 кг сировини, спираючись на дані існуючого бізнесу.

Для відкриття бізнесу необхідні первісні інвестиційні вкладення 186 тис. грн.

План доходів і видатків при впровадженні даного інвестиційного проекту наведено в табл.3.1.

На кожному підприємстві при плануванні виробництва виникає задача розробки оптимальних обсягів випуску продукції.

Економіко-математична модель вибору оптимального асортименту продукції формулюється як модель лінійного програмування.[30]

Процес економіко-математичного моделювання включає такі основні етапи:

- 1) постановка економіко-математичної задачі і обґрунтування критерію оптимальності;
- 2) визначення переліку змінних і обмежень;

3) збір інформації і розроблення техніко-економічних коефіцієнтів і констант;

4) побудова числової економіко-математичної моделі;

5) математичний запис моделі;

6) реалізація задачі;

7) аналіз результатів розв'язання, коригування моделі.

Таблиця 3.1 – План доходів та видатків

Доходи та витрати від операційної діяльності	За рік, грн
Виручка від реалізації (5 зак/год * 12 год * 365 дн * Цсв = 5 * 12 * 365 * 175)	3 832 500
ПДВ, 20%	638 750
Чистий дохід	3 193 750
Собівартість продукції:	1 887 082
В т.ч. сировина (5 зак/год * 12 год * 365 дн * Ссв) = 5 * 12 * 365 * 110 * 0.4)	963 600
Заробітна плата (обслуговуючий персонал – 5 осіб/зміну) середній оклад -10 000грн/міс	600 000
ЄСВ, 22%	132 000
Амортизація, 8% (186 000 * 0,08)	14 880
Оренда (при магазинах «Сільпо»)	0
Електроенергія	176 602
Освітлення (20 од. * 60 вт/од * 5,6 грн/кВт * 12 год * 365 дн)	29 434
Робота обладнання (6 квт * 5,6 грн/кВт * 12 год * 365 дн)	147 168
Накладні витрати (5% від собівартості сировини)	94 354
Прибуток до оподаткування	1 212 314
Податок на прибуток, 18%	218 216
Чистий прибуток	994 097

В загальному вигляді постановка задачі наступна:

Нехай для виготовлення кожного з n видів продукції використовується m видів ресурсів, причому витрата i -го виду ресурсів на одиницю j -го виду продукції становить a_{ij} одиниць. Нехай прибуток від виробництва і реалізації одиниці j -го виду продукції становить c_j . Запаси ресурсів обмежені і становлять відповідно b_i одиниць. x_j – планований обсяг випуску продукції j -го виду.

Потрібно встановити такий план $X=(x_1, x_2, \dots, x_n)$ випуску продукції, який при заданих обсягах ресурсів забезпечує найбільший сумарний прибуток підприємству [30].

$$\max f(x) = \sum_{j=1}^n c_j x_j \quad (3.2)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \quad i = 1, \dots, m, \quad x_j \geq 0 \quad j = 1, \dots, n. \quad (3.3)$$

Впровадження оптимізаційних моделей підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

Розробка та впровадження комп'ютерного супроводу прийняття рішень в інформаційно-керуючих системах промислових підприємств, дозволить комплексно і всебічно аналізувати проблемні ситуації конкретної предметної області, характерні для складних виробничих систем.

Для кожного підприємства індивідуальним буде вибір обмежень, які використовуються при виборі оптимального асортименту продукції.

Для нашого підприємства модель вибору оптимальних обсягів продажу продукції за критерієм – прибуток має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^n r_i Y_i \rightarrow \max \quad (3.4)$$

Обмеження:

1. Обмеження щодо не перевищення витрат визначеної суми:

$$\sum_{i=1}^n C_i \cdot Y_i \leq C \quad (3.5)$$

2. Обмеження щодо використання холодильних камер:

$$\sum_{i=1}^n E_i \cdot Y_i \leq E \quad (3.6)$$

3. Обмеження щодо не перевищення часу на приготування продукції:

$$\sum_{i=1}^n t_i \cdot Y_i \leq T \quad (3.7)$$

4. Обмеження щодо площі закладу

$$\sum_{l=1}^L l_i \times Y_l \leq S_{\text{закл}} \quad (3.8)$$

де r_i -прибуток з одиниці i -ї диверсифікованої продукції;

C_i -торгові витрати на реалізацію продукції;

C - максимальний обсяг витрат на реалізацію продукції;

E_i - об'єм i -ої одиниці продукції;

E -об'єм морозильної камери, куб. дм;

t_i - час на приготування i -ої продукції

l_i – площа столиків при споживанні 1 заказу, кв.м;

$S_{\text{закл}}$ – площа закладу, кв.м;

n — кількість видів продукції.

Ціна і собівартість різних видів заказів продукції показана в табл.3.2.

Таблиця 3.2 – Ціна і собівартість різних видів заказів продукції , грн

Цінові показники	Курячі крильця	Курячі ніжки	Курячий мікс в медовому соусі	Шаурма	Курячі стріпси	Кава з куркою	Чай з куркою	Інші напої з куркою
Ціна	160	170	191	160	112	208	193	215
Собівартість	125	127	135	110	81	155	145	160
Прибуток	35	43	56	50	31	53	48	55

В результаті розв'язання моделі отримуємо оптимальні обсяги продажу продукції.

Розв'язок моделі лінійного програмування отримуємо за допомогою симплексного методу, який реалізовано в надбудові програмі Excel — пошук рішення.

Цільова функція економіко-математичної моделі вибору оптимального асортименту продукції буде мати такий вигляд:

$$35 * Y_1 + 43 * Y_2 + 56 * Y_3 + 50 * Y_4 + 31 * Y_5 + 53 * Y_6 + 48 * Y_7 + 55 * Y_8$$

$$\rightarrow \max$$

Обмеження щодо не перевищення витрат визначеної суми має наступний вигляд:

$$125 * Y_1 + 127 * Y_2 + 135 * Y_3 + 110 * Y_4 + 81 * Y_5 + 155 * Y_6 + 145 * Y_7 + 160 * Y_8 \leq 963600$$

Обмеження щодо використання морозильної камери мають наступний вигляд:

$$2 * Y_1 + 2 * Y_2 + 2 * Y_3 + 3 * Y_4 + 2 * Y_5 + 2 * Y_6 + 2 * Y_7 + 3 * Y_8 \leq 400$$

Обмеження щодо не перевищення часу на приготування продукції має наступний вигляд:

$$8 * Y_1 + 8 * Y_2 + 9 * Y_3 + 13 * Y_4 + 8 * Y_5 + 10 * Y_6 + 11 * Y_7 + 10 * Y_8 \leq 700$$

Вихідні дані для моделювання:

Обмеження по витратам – 10 530 грн на добу.

Обмеження по часу: працює 12 год – 720 хвилин.

Сформульована економіко-математична модель реалізована за допомогою Microsoft Excel.

Розв'язок отримано з використанням його надбудови «Пошук рішення», в якій використаний алгоритм лінійного програмування. Результати наведено на рис.3.3.

Таким чином, оптимальний добовий асортимент продукції складається 2 порцій шаурми, 16 порцій курячий мікс в медовому соусі, 28 порцій курячих

ніжек з кавою, 2 порцій курячих ніжок з чаєм і 22 порції курячих крилець з іншими напоями.

cost	refreg	net profit	Tech
125	2	35	8
127	2	43	8
135	2	56	9
110	3	50	13
81	2	31	8
155	2	53	10
145	2	48	11
160	3	55	10

Cost	NetProfit	Закази,хв
10530	3786	692

Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8
0	0	16	2	0	28	2	22

Рис.3.3 – Вибір оптимального асортименту продукції, який забезпечує максимум прибутку

Розрахунок річного прибутку (Пріч) після оптимізації асортименту продукції наведено нижче:

$$\text{Пріч} = \text{Пден} * \text{Кд}$$

$$\text{Пріч} = 3786 * 365 = 1\,382\,890 \text{ грн.}$$

$$\text{Податок на прибуток} = 0.18 * 1\,382\,890 = 248\,920.2 \text{ грн.}$$

$$\text{Чистий прибуток} = 1\,382\,890 - 248\,920.2 = 1\,133\,969.8 \text{ грн.}$$

Таким чином, запропонована в роботі модель дозволяє диверсифікувати асортимент продукції таким чином, щоб отримати максимальний прибуток з урахуванням існуючих обмежень.

3.4. Розрахунок ефективності інвестиційного проекту

Розглянемо загальновідомі методи оцінки інвестиційних проектів [10,12]: метод чистої теперішньої вартості; метод внутрішньої норми прибутковості; метод дисконтованого періоду окупності; метод визначення індексу прибутковості.

Розрахуємо чисту теперішню вартість проекту (NPV). Метод дисконтування грошових потоків з метою визначення ефективності довгострокових інвестицій. Метод заснований на використанні поняття чистого сучасного значення (Net Present Value).

Чиста теперішня вартість – це теперішня (дисконтована) вартість майбутніх грошових надходжень за мінусом теперішньої вартості чистих первісних інвестицій. Для затвердження інвестиційних проектів чиста теперішня вартість має бути позитивною. Якщо цей показник є від'ємним, проект необхідно відхиляти, тому що він не приносить підприємству економічної вигоди.

Визначення дисконтованої суми доходів наведені в табл. 3.4, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 33% на рік (облікова ставка НБУ = 13%, максимальна ставка по депозитам 15%, середня ставка по кредитам = 33.7%).

Власних коштів на впровадження проекту підприємство не має, тому залучає кредит на суму 286 000 грн під заставу нового обладнання, яке і закупляє для впровадження даного інвестиційного проекту.

Визначення дисконтованої суми чистого прибутку наведено в табл.3.4.

Таблиця 3.4 – Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Квартал	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1-2024	283 492.45	213 152.2
2-2024	283 492.45	160 264.8
Усього		373 417

Первісні інвестиції складуть 186 000 грн.

$$NPV = \sum ГП\partial - IHB_n, \quad (3.9)$$

де $ГП\partial$ — грошові потоки дисконтовані;

$ІНВn$ — первісні інвестиції.

$$NPV = 373\,417 - 286\,000 = 87\,417$$

Так як $NPV > 0$, то проект необхідно прийняти.

Розрахуємо внутрішню норму прибутковості проекту (IRR)

Метод внутрішньої норми прибутковості (внутрішня ставка доходу) (IRR — Internal Rate of Return) зводиться до знаходження такої ставки дисконтування, при якій поточна вартість очікуваних від проекту доходів буде дорівнювати поточній вартості необхідних інвестицій. Внутрішню ставку доходу порівнюють з мінімальною нормою прибутковості, яка звичайно базується на вартості капіталу підприємства і використовується для добору перспективних інвестиційних проектів при перевищенні цього показника бази порівняння. Проект визнається ефективним, якщо ставка дисконтування більше відсотків на капітал, і його чиста поточна вартість більша нуля.

Показник внутрішньої норми прибутковості визначається виключно для порівняння з середньозваженою ціною інвестиційних ресурсів і прийняття рішень щодо оптимізації структури джерел фінансування.

Якщо ставка дисконтування дорівнює 96%, тоді дисконтовані грошові потоки складуть (табл.3.5):

Таблиця 3.5 – Дисконтовані грошові потоки, грн

Квартал	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1-2024	283492.45	144 639
2-2024	283492.45	73 795.4
Усього		218 434.4

Таким чином, при ставці дисконтування у 90% NPV буде дорівнювати:

$$NPV = 218\,434.4 - 286\,000 = -67\,565.5 \text{ грн}$$

$$IRR = r\partial + \frac{NPV\partial}{NPV\partial - NPV\epsilon} * (r\epsilon - r\partial), \quad (3.10)$$

де r_d — ставка дисконтування;

NPV_d — додатне NPV;

NPV_v — від'ємне NPV;

r_d — значення ставки дисконтування, при якому NPV додатне;

r_v — значення ставки дисконтування, при якому NPV від'ємне.

$$IRR = 33 + \frac{87417}{87417 + 67565.5} \times (96 - 33) = 68.31\%$$

Розрахуємо значення індексу прибутковості проекту (PI)

Метод визначення індексу прибутковості (PI) порівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями.

Використовується для оцінки ефективності інвестицій та є відношенням приведених доходів до приведених інвестиційних витрат. В якості доходу тут виступають грошові потоки, приведені в процесі оцінки до поточної вартості. Індекс прибутковості використовують не тільки для порівняльної оцінки, але і в якості критерію при прийнятті проекту до реалізації.

Проведемо розрахунок ефективності інвестиційного проекту —

$$PI = \frac{\sum ГП_d}{IHB_n}, \quad (3.11)$$

де $ГП_d$ — грошові потоки дисконтовані;

IHB_n — первісні інвестиції.

$$PI = \frac{373417}{286\,000} = 1.31$$

$PI > 1$, тому проект необхідно прийняти.

Розрахуємо дисконтований період окупності проекту (DPP)

Метод дисконтованого періоду окупності (DPP — Discounted Payback Period) показує період часу, протягом якого дисконтовані грошові потоки по проекту будуть рівні дисконтованим первісним інвестиціям.

Основна відмінність дисконтованого періоду окупності, який є модифікованим показником, від періоду окупності полягає в тому, що він враховує вартість грошей в часі.

Метод використовують для приблизної оцінки ризику, але інші методи більш досконалі. Оскільки за допомогою методу окупності можна отримати корисну інформацію, він добре працює в поєднанні з методами внутрішньої норми прибутковості і чистої теперішньої вартості (табл.3.6).

Таблиця 3.6 – Період окупності проекту

Квартал	Грошові потоки дисконтовані, тис. грн.	Непогашені інвестиції, тис. грн.
1-2024	213 152.2	286 000-213152.2=72847.8
2-2024	160 264.8	

Впровадження нового проекту окупиться менше ніж за 4 місяці.

Показники оцінки інвестиційного проекту зведено в табл.3.7.

Таблиця 3.7 – Показники оцінки ефективності інвестиційного проекту

Назва проекту	Чиста теперішня вартість -NPV	Внутрішня ставка доходності - IRR	Індекс доходності -IP	Дисконтований період окупності - DPP
Відкриття мережі кафе «Хрумка курочка»	373 417	68,31%	1,31	4 місяці

Висновки до розділу 3

Для покращення фінансового стану підприємства, підвищення рентабельності його роботи пропонується провести диверсифікацію видів діяльності підприємства.

Ухвалення рішення про диверсифікацію одночасно вимагає визначення її типу, масштабу і фінансових ресурсів, необхідних для її здійснення, особливо в умовах обмеженого обсягу грошових коштів.

Заплановано відкрити заклад швидкого харчування під назвою «Хрумка курочка».

Впровадження оптимізаційних моделей підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

Розробка та впровадження комп'ютерного супроводу прийняття рішень в інформаційно-керуючих системах промислових підприємств, дозволить комплексно і всебічно аналізувати проблемні ситуації конкретної предметної області, характерні для складних виробничих систем.

Для кожного підприємства індивідуальним буде вибір обмежень, які використовуються при виборі оптимального асортименту продукції.

Запропонована в роботі економіко-математична модель дозволяє диверсифікувати асортимент продукції таким чином, щоб отримати максимальний прибуток з урахуванням існуючих обмежень щодо не перевищення визначеної суми витрат, ефективності використання різного виду ресурсів та інші.

Ефективність впровадження запропонованого проекту визначена за допомогою критеріїв чиста теперішня вартість, період окупності, індекс прибутковості та внутрішня ставка доходності.

Для затвердження інвестиційних проектів чиста теперішня вартість має бути позитивною.

Ставка дисконтування була встановлена на рівні 25%, враховуючи рівень облікової ставки НБУ, максимальної ставки по банківським депозитам і кредитам.

Проект окупиться вже за 4 місяці, при цьому внутрішня ставка доходності проекту складає 73.88%.

Чистий прибуток при оптимальному добовому асортименту продукції складе 643 865.6 грн.

РОЗДІЛ 4

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства

Результати наукових досліджень щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства ТОВ „Сільпо Фуд ” на базі оптимізації асортименту продукції нового виду діяльності підприємства з метою отримання максимального прибутку представлені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 – Результати наукових досліджень щодо удосконалення управління прибутком підприємства

Напрямок дослідження	Реалізація запропонованого підходу	Наукова новизна дослідження щодо управління прибутком підприємства
Підвищення рівня управління прибутком підприємства	Запропоновано і обґрунтовано необхідність впровадження інвестиційного проекту, спрямованого на подолання збитковості підприємства, підвищення рівня прибутковості підприємства	Встановлено особливості процесу управління прибутком в умовах розвитку сталої економіки та удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі диверсифікації видів діяльності підприємства з визначенням оптимального асортименту продукції з урахуванням існуючих обмежень.
Удосконалено механізм управління прибутком на основі вибору оптимального асортименту продукції підприємства	Оптимізація асортименту продукції з метою максимізації прибутку.	Розроблено модель вибору оптимального асортименту продукції підприємства на базі максимізації цільової функції (максимізації прибутку) при врахуванні існуючих обмежень щодо не перевищення визначеної суми витрат на виробництво продукції, ефективності використання різного виду ресурсів та інші.

4.2. Складення прогнозного балансу та розрахунок прогнозних показників фінансового стану підприємства

За наслідками аналізу діяльності підприємства і розробки заходів щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства складемо прогнозний баланс (табл. 4.2 - 4.3) і порівняємо отримані прогнозні фінансові результати роботи підприємства з фінансовими результатами звітного року.

Власних коштів на впровадження проекту підприємство не має, тому залучає кредит на суму 186 000 грн під заставу нового обладнання, яке і закупає для впровадження даного інвестиційного проекту.

Розробка асортименту продукції в кафе супроводжувалась вибором оптимальної структури асортименту його продукції на базі вирішення економіко-математичної моделі оптимізації асортименту продукції.

Впровадження оптимізаційних моделей підвищило обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

При вирішенні даної економіко-математичної моделі були враховані обмеження щодо

- не перевищення витрат визначеної суми,
- обмеження щодо ефективності використання різного виду ресурсів,
- обмеження щодо не перевищення часу на приготування продукції,
- обмеження щодо площі закладу.

При цьому рішення даної моделі повинно бути позитивним та цілочисельним).

Визначення оптимального асортименту продукції дозволило збільшити отриманий прибуток підприємства до 1 133 969.8 грн на один заклад на рік. Таких закладів у м. Дніпро планується впродовж року відкрити 4:

- перший – в 1 кварталі,
- 2 – в другому кварталі,
- 3 – в третьому кварталі,
- 4 – в четвертому кварталі.

Останні три заклади вже будуть відкриватись за рахунок прибутку попередньо відкритих закладів.

Таким чином, загальній прибуток від першого закладу за рік складає 1 133 969.8 грн. Прибуток від впровадження другого закладу за 9 місяців поточного року складе 850 477.35грн, третього закладу - 566 984.9 грн, четвертого – 283 492.45 грн.

Загальний прибуток, який отримає підприємство від відкриття мережі закладів складає:

$$П=1\,133\,969.8 + 850\,477.35+ 566\,984.9+ 283\,492.45 - (286\,000 \times 3) = 1976\,924.4 \text{ грн}$$

Для визначення прогнозного чистого прибутку підприємства в наступному році візьмемо дані виручки від реалізації та собівартості продукції звітного року і скорегуємо їх на запропоновані зміни:

Чиста виручка від реалізації прогнозна:

$$ВР_{\text{прогноз}} = 84\,727\,987+ (9030+3786) \times 365 + (9030+3786) \times 365/4 \times 3+ (9030+3786) \times 365/4 \times 2+ (9030+3786) \times 365/4 = 84\,727\,987+ 11\,694\,600 = 96\,422\,587 \text{ грн}$$

Витрати виробничі прогнозні:

$$В_{\text{прогноз}} = 60\,419\,457 + +9030 \times 365/4 \times 3+ 9030 \times 365/4 \times 2+ 9030 \times 365/4 = 60\,419\,457 + 4\,342\,286+ 19\,669\,097+ 63\,819+ 8\,239\,875=92\,734\,534 \text{ грн}$$

Загальні витрати:

$$ЗВ_{\text{прогноз}} = 92\,734\,534 + 286\,000 \times 3 = 93\,592\,534 \text{ грн}$$

Валовий прибуток складає:

$$ВП_{\text{прогноз}} = 96\,422\,587- 93\,592\,534=2\,830\,053 \text{ грн}$$

Чистий прибуток дорівнює:

$$ЧП_{\text{прогноз}} = 2\,830\,053 \times (1 - 0.18)=2\,320\,643.4 \text{ грн}$$

На основі отриманих і врахованих змін в статтях балансу складемо прогнозний баланс підприємства: актив балансу – табл.4.2; пасив балансу – табл.4.3.

Таблиця 4.2 – Актив прогнозного балансу підприємства, тис. грн

АКТИВ	2023	Прогноз
I. Нематеріальні активи: залишкова вартість	2 155 614	2 155 614
первісна вартість	2 918 245	2 918 245
накопичена амортизація	762 631	762 631
Незавершені капітальні інвестиції	176 247	176 247
Основні засоби:		
залишкова вартість	15 463 929	15 463 887
первісна вартість	27 533 424	27 534 568
знос	12 069 495	12 070 681
Інвестиційна нерухомість	965 871	965 871
первісна вартість	1 549 579	1 549 579
знос	583 708	583 708
Довгост. фін. інвестиції: обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	252 016	252 016
інші фінансові інвестиції	953 171	953 171
Довгостр. дебіторська заборгованість	45 173	45 173
Відстрочені податкові активи		
Інші необоротні активи	374 721	374 721
Усього за розділом I	20 386 742	20 386 700
II. Оборотні активи		
Запаси:	4 819 319	4 378 979
виробничі запаси	236 610	236 610
незавершене виробництво		
готова продукція		
товари	4 582 709	4 142 369
Векселі одержані		
Дебіторська заборгован. за товари, роботи, послуги:	3 228 925	3 228 925
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	40 278.00	40 278.00
у тому числі податок на прибуток		
за виданими авансами	372 571	372 571
з нарахованих доходів	1 925	1 925
із внутрішніх розрахунків		
Інша поточна дебіторська заборгованість	2 895 556	2 895 556
Поточні фінансові інвестиції	77 995	77 995
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1 418 482	1 418 482
Рахунки в банках	732 864	732 864
Готівка	250 660	250 660
Витрати майбутніх періодів		
Інші оборотні активи	116 716	116 716
Усього за розділом II	12 971 767	12 531 427
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		
Баланс	33 358 509	32 918 127

Таблиця 4.3 – Пасив прогнозного балансу підприємства, тис. грн

ПАСИВ	2023	Прогноз
I. Власний капітал		
Статутний капітал	15 188 703	15 188 703
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал	43.00	43/1187
Резервний капітал		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(25 623 369)	(24 846 344)
Неоплачений капітал		
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	(10 434 623)	(9 656 454)
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення		
Забезпечення виплат персоналу		
Інші забезпечення		
Цільове фінансування		
Довгострокові кредити банків	1 673 193	1 673 479
Торгова та інша кредиторська заборгованість	358 577	358 577
Непоточні зобов'язання з оренди	12 013 927	12 013 927
Інші довгострокові фінансові зобов'язання		
Відстрочені податкові зобов'язання		
Інші довгострокові зобов'язання		
Усього за розділом II	14 045 697	14 045 983
III. Поточні зобов'язання та забезпечення		
Короткострокові кредити банків	2 925 022	2 925 022
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (поточні забезпечення)	483 922	483 922
Поточні зобов'язання з оренди	1 971 174	1 971 174
Інші фінансові зобов'язання	1 967 575	1 967 575
Векселі видані	57 750+22	57 750+22
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	21 079 230	21 079 230
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	269 131	269 131
з бюджетом	1 007 478	792083
в т.ч. з податку на прибуток		
з позабюджетних платежів		
зі страхування	44 437.00	
з оплати праці	170 958.00	
з учасниками		
із внутрішніх розрахунків		
Інші поточні зобов'язання	43 903	43 903
Усього за розділом III	29 747 435	28528598
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду		
Баланс	33 358 509.00	32 918 127

Для побудови прогнозного балансу підприємства було враховано, що:

- за рахунок додатково отриманого прибутку підприємство погасить заборгованість з оплати праці та страхування на суму $44\,437 + 170\,958 = 215\,395$ грн;

- зменшить суму збитків підприємства на 2 614 658 грн.

В результаті впровадження інвестиційного проекту:

- збільшиться сума основних фондів підприємства на $286\,000 \times 4 = 1\,144\,000$ грн;

- сума іншого додаткового капіталу збільшиться на 744 000 грн.

Крім того зміниться:

- сума амортизаційних відрахувань (знос основних фондів);

- сума грошових коштів на рахунку підприємства.

Таким чином, рентабельність реалізації (Rреал) в прогнозному періоді очікується:

$R_{\text{реал}} \text{ прогноз} = 2\,320\,643.4 / 93\,592\,534 \times 100\% = 2.48\%$

Розрахуємо інші прогнозні показники фінансового стану підприємства, порівняємо їх з фактичними даними, результати зведемо в табл. 4.4.

Таблиця 4.4 - Прогнозні показники діяльності підприємства

Показники	2023	Прогноз
Коефіцієнт покриття	0,436	0.441
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,274	0.286
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,048	0.050
Коефіцієнт платоспроможності	0,296	0.296
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,108	0.133
Рентабельність активів, %	-5,55	7.04
Рентабельність реалізації, %	-2,18	2.48

Коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність реалізації) збільшилися і вперше за останні 5 років стали позитивними. Так, коефіцієнт рентабельності активів збільшився до 7.04% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

Підприємство зробило крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти ліквідності і коефіцієнт платоспроможності збільшились, хоча ще й не досягли нормативного рівня.

Висновки до розділу 4

Проаналізувавши діяльність підприємства, було розроблено ряд методичних підходів щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства.

Було удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі диверсифікації видів діяльності підприємства з одночасною оптимізацією асортименту випускаємої продукції, що призвело до наступних змін:

- за рахунок додатково отриманого прибутку підприємство погасить заборгованість з оплати праці та страхування на суму $44\,437 + 170\,958 = 215\,395$ грн;
- зменшить суму збитків підприємства на 2 614 658 грн.

В результаті впровадження інвестиційного проєкту:

- збільшиться сума основних фондів підприємства на $286\,000 \times 4 = 1\,144\,000$ грн;
- сума іншого додаткового капіталу збільшиться на 1 144 000 грн.

Підприємство зробило крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти ліквідності і коефіцієнт платоспроможності збільшились, хоча ще й не досягли нормативного рівня.

Коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність реалізації) збільшилися і вперше за останні 5 років стали позитивними. Так, коефіцієнт рентабельності активів збільшився до 7,04% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

Економічне зростання країни залежить від інноваційної активності підприємницької структури, від вміння використовувати нові технології у своїй діяльності, від творчого визначення шляхів задоволення потреб споживачів, удосконалення та оновлення продукції і на цій основі отримання більших доходів і зміцнення своїх позицій на ринку. В Україні актуальним є питання прискорення розвитку інноваційної економіки.

В сучасних умовах орієнтації української економіки на військову спрямованість та підвищення конкурентоспроможності активізація інноваційної діяльності набуває надзвичайного значення, оскільки без інноваційної діяльності неможливо здійснити прогресивні структурні зміни в країні та забезпечити сталий соціальний та економічний розвиток країни. Україна прямує до високого науково-технічного потенціалу, який проявляється важливими та унікальними досягненнями в багатьох галузях виробництва та суспільного життя в країні загалом: у нових матеріалах, розвиваються біотехнології, радіоелектроніка, зварювання, інформатика тощо. Водночас науково-технічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним.

При досягненні високих досягнень у деяких сферах існує технологічна відсталість, масштаби якої набувають руйнівних масштабів.

Сьогодні в економіці країни спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що приводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств.

Механізм управління прибутком підприємства – це інтегрована у загальний процес менеджменту (загальний процес управління підприємством) динамічна система, функціонування якої забезпечується шляхом застосування відповідних методів, важелів, інструментів та процедур, що дає змогу здійснювати комплексний управлінський вплив на прибуток.

Головна мета механізму управління прибутком підприємства полягає у забезпеченні максимізації розміру прибутку шляхом ефективного управління

ним, яке передбачає стійке підвищення його якості, прибутковості, досягнення фінансової рівноваги підприємства, що сприяє довгостроковому економічному розвитку останнього.

Управління формуванням прибутку включає два основні напрями – управління доходами та управління витратами за різними видами діяльності суб'єкта господарювання.

Управління розподілом і використанням прибутку спрямовано на оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються та споживаються. Необхідно визначати в кожний момент часу, що вище: відсоток за цінними паперами інших компаній чи середньозважена внутрішня ставка доходності оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства.

Капіталізація прибутку підприємством сприяє зростанню ринкової вартості корпоративних прав підприємства, а також вартості підприємства як цілісного майнового комплексу шляхом фінансування за рахунок прибутку підприємства ефективних інвестиційних проектів.

«СІЛЬПО» – одна з найбільших мереж продовольчих супермаркетів в Україні, яка є флагманським бізнесом «FOZZY GROUP». Перше «СІЛЬПО» було відкрито у 1998 році, а сьогодні вже близько 330 магазинів працюють для клієнтів по всій території країни.

Станом на кінець 2023 року у мережі представлена продукція «Власного імпорту» з більш ніж 80 країн світу. Загалом «Сільпо» нараховує понад 290 постачальників. До 10 найбільших країн-імпортерів входять: Італія, Іспанія, Норвегія, Туреччина, Німеччина, Польща, Китай, Франція, Еквадор, Нідерланди.

«Сільпо» має програму «Власний рахунок», яка дозволяє клієнтам заощаджувати кошти.

Як показав аналіз прибутку підприємства, питома вага валового прибутку в чистому доході підприємства майже щорічно зростає на 1-2%, але останні 4 роки підприємство збиткове.

Аналіз динаміки прибутку ТОВ «Сільпо-Фуд» показав, що позитивна тенденція зростання валового прибутку не забезпечує зростання чистого

прибутку підприємства, що саме і пов'язано з високими темпами зростання адміністративних витрат і витрат на збут.

Підприємство фінансово залежне, має проблеми із здатністю розрахування як по короткостроковим, так і по довгостроковим зобов'язанням.

Таким чином, можна зробити висновки, що підприємство ТОВ «Сільпо-Фуд» останні 4 роки є збитковим та нерентабельним. Основними проблемами є: великі витрати на збут, витрати на адміністрування та інші витрати.

Для покращення фінансового стану підприємства, підвищення рентабельності його роботи пропонується провести диверсифікацію видів діяльності підприємства. Заплановано відкрити заклад швидкого харчування під назвою «Хрумка курочка».

Впровадження оптимізаційних моделей підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

Для кожного підприємства індивідуальним буде вибір обмежень, які використовуються при виборі оптимального асортименту продукції.

Запропонована в роботі економіко-математична модель дозволяє диверсифікувати асортимент продукції таким чином, щоб отримати максимальний прибуток з урахуванням існуючих обмежень щодо не перевищення визначеної суми витрат, ефективності використання різного виду ресурсів та інші.

Ефективність впровадження запропонованого проекту визначена за допомогою критеріїв чиста теперішня вартість, період окупності, індекс прибутковості та внутрішня ставка доходності.

Проект окупиться вже за 4 місяці, при цьому внутрішня ставка доходності проекту складає 68.31%.

За рахунок додатково отриманого прибутку підприємство погасить заборгованість з оплати праці та страхування; зменшить суму збитків підприємства.

В результаті підприємство досягло позитивних змін. Так всі коефіцієнти ліквідності і коефіцієнт платоспроможності збільшилися, хоча ще й не досягли нормативного рівня.

Коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність реалізації) збільшилися і вперше за останні 5 років стали позитивними. Так, коефіцієнт рентабельності активів збільшився до 7,04% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
2. Податковий Кодекс України від 02.12.10р. №2755-VI zakon.rada.gov.ua/go/2755-17
3. Закон України “ Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999р. № 996-XIV // Бухгалтерія. - 2001, № 52/2 (467). -С. 6-10.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „ Баланс" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) //Спец. додаток „ Нова бухгалтерія" до тижневика „ Дебет-Кредит". - 2000. - №1.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „ Звіт про фінансові результати" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) //Спец, додаток „ Нова бухгалтерія" до тижневика „ Дебет-Кредит". — 2000. — №1.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 „ Звіт про рух грошових коштів" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) //Спец, додаток „ Нова бухгалтерія" до тижневика „ Дебет-Кредит". — 2000. — №1.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 грудня 1999 р. №318 [Електронний ресурс] / Український портал аудиту. - Режим доступу : <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-3-zv-t-pro-nansov-rezultati.lkpo/>
8. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. / О. Я. Базилінська – Київ : «Центр навчальної літератури». – 2019. – 328 с.
9. Бланк О.І. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 792 с

10. Бутко М. П. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник / М. П. Бутко, І. М. Бутко. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 480 с.
11. Власний рахунок. - [Електронний ресурс] / Сільпо. Режим доступу: <https://silpo.ua/about/vlasnyi-rakhunok>.
12. Вовчак О.Д. . Інвестиційний менеджмент: підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2016. – 464с.
13. Державний бюджет України. [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2023/>
14. Єрмакова Яна. За крок до перемоги: скільки магазинів втратили й відкрили провідні торговельні мережі України за рік війни [Електронний ресурс] / Яна Єрмакова, Костянтин Симоненко // RAU. – 2023. Режим доступу: <https://rau.ua/novyni/magaziniv-vtratili-merezhi-2023/>.
15. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2016. № 4. С. 145–148.
16. 13віт про управління за 2021 рік. - [Електронний ресурс] / Сільпо. – 2022. Режим доступу: https://content.silpo.ua/uploads/2022/10/06/633e8b138437a.pdf?_ga=2.122235659.1089067919.1679601369-174890310.1676203087.
17. Звіт про управління за 2022 рік. - [Електронний ресурс] / Сільпо. – 2023. Режим доступу: <https://static.silpo.ua/content/2023/07/05/64a56f7808283.pdf>
18. Звіт про управління за 2023 рік. - [Електронний ресурс] / Сільпо. – 2024. Режим доступу: <https://static.silpo.ua/content/2024/07/05/6687db249d826.pdf>
19. Інвестиційна пріоритетність галузей економіки: монографія / С.О. Гуткевич та ін.; за заг. ред. проф. С.О. Гуткевич. Харків : Діса Плюс, 2021. 208 с.
20. Інвестиції в Україну та відновлення економіки [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – 2023. Режим доступу:

<https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovlenniaEkonomiki>.

- 21.Індустріальні парки в Україні. URL:
<https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=47454ed4-b60a-4f37-bb77-b7f3127742f8&title=IndustrialniParkiVUkraini2022-Rik>
- 22.Конкурентний аналіз у кризовий час: методи та рекомендації [Електронний ресурс] / Promodo. – 2023. Режим доступу:
<https://www.promodo.ua/blog/konkurentniy-analiz-u-krizoviy-chas-metodichni-rekomendaciyi-ta-poradi>.
- 23.Кошельок Г.В. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства / Г. В. Кошельок, В. С. Малишко // Економіка і суспільство. – 2016. – №7. – С. 361-368.
- 24.Курочкіна О. К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності [Електронний ресурс] / О. К. Курочкіна // ЛОГОС. ONLINE. – 2020. Режим доступу:
<https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>.
- 25.Лактіонова О. А. Інвестування : Навчальний посібник // О. А. Лактіонова. – Вінниця: Вид-во «Донецький національний університет імені Василя Стуса», 2019. – 256 с.
- 26.Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. Modeling the development of the economic systems. 2022. № 1. С. 120–128.
- 27.Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2019.
- 28.Мордань, Є.Ю., Малиш, Д.О., Рябуха, А.Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Випуск 40. С. 384-391.
- 29.Мультиформат: як нові проекти Fozzy Group працюють в умовах повномасштабної війни. - [Електронний ресурс] – Режим доступу
<https://rau.ua/dosvid/multiformat-jaki-silpo/>

30. Оптимізаційні методи та моделі. Підручник. Київ, 2014 рік. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u104/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA_18.pdf
31. Охріменко О.О., Скоробогатова Н.С., Манаєнко І.М., Яресько Р.С. Управління інноваційними проектами в умовах міжнародної інтеграції: монографія. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. 262 с URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_2098_37094451.pdf
32. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 1. С. 84–88
33. «Сільпо» увійшов до десяти найефективніших брендів Європи [Електронний ресурс] / Сільпо. – 2022. Режим доступу: <https://silpo.ua/press-center/press-releases/silpo-uvijshov-do-desyatynajefektyvnishykh-brendiv-yevropy>.
34. Solyanik L., Shtefan, N., Bukreyeva D. (2024). Financial Determinants of the Post-War Reconstruction of the National Economy on the Principles of the European Green Course. Науковий вісник, 3, С. 181-190.
35. Статистична інформація. Економічна статистика України / Наука, технології та інновації - [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>
36. Строченко Н. І. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. / Наталія Строченко, Інна Коблянська – Суми : Сум. нац. аграр. ун-т., 2015. – 271 с.
37. Тимченко О.І. Інноваційна структура як чинник забезпечення ефективності інноваційної діяльності малих підприємств. - Ефективна економіка, 2012, № 12. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=12&y=2012>
38. Тютюнник С.В. Факторно-фінансові оцінки у стратегічному управлінні прибутковістю суб'єктів малого підприємництва : монографія / С. В. Тютюнник, Ю. М. Тютюнник // Київ : Талком, – 2020. – С. 216-228.

- 39.Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с
- 40.Товариство з обмеженою відповідальністю "Сільпо-Фуд" [Електронний ресурс] / Clarity Project. – 2023. Режим доступу: <https://clarity-project.info/edr/40720198>.
- 41.Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ковальчук Н.О., Гаватюк Л.С., Єрміїчук Н.І. Чернівці: Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича. – 2019. – 336 с.
- 42.Фінансовий аналіз.- Навч посібник./І.О. Школьник, І.М. Боярко,О.В.Дейнеко та ін.-К.-Центр учбової літератури, 2016-368с.
- 43.Фінансовий менеджмент: підручник / О.В. Кнейслер, О.Р. Квасовський, О.Ю. Ніпіаліді; за ред. д-ра екон. наук, професора Кнейслер О.В. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2018. – 478 с.
- 44.Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018.-388 с.
- 45.Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. - 402 с.
- 46.Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
- 47.Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової – Х.: Світ Книг, 2018. – 437 с.
- 48.Фінанси підприємств : підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокурєнка. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків : ХНУВС, 2022. – 292 с
- 49.Чайка Т. Ю. Система коефіцієнтів рентабельності продажів підприємств сфери гостинності: розрахунок за фінансовою звітністю та сучасні тенденції аналізу / Т. Ю. Чайка, В. В. Мартинова, Є. Ю. Ісіченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2019. – №33. – С. 236-242.

- 50.Череп А.В., Гамова О.В., Козачок І.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. – Кондор, 2020. – 268 с.
- 51.Штефан Н.М. Удосконалення управління прибутком підприємства/ Н.М.Штефан, Д.С.Букреєва, К.М.Овдієнко // Економічний вісник Дніпровської політехніки, 2024. - №4.
- 52.Якименко І.Л. Стратегія сталого розвитку: Європейські горизонти / І.Л. Якименко, Л.П. Петрашко, Т.М. Димань, О.М. Салавор, Є.Б. Шаповалов, М.А. Галабурда, О.В Ничик, О.В. Мартинюк. – К.: НУХТ, 2022. – 337 с.
- 53.Adam Hayes. Profitability Ratios: What They Are, Common Types, and How Businesses Use Them [Електронний ресурс] / Adam Hayes // Investopedia. – 2023. Режим доступу: <https://www.investopedia.com/terms/p/profitabilityratios.asp>.
- 54.Gross profit margin [Електронний ресурс] / bdc. Режим доступу: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/glossary/gross-profit-margin-ratio>.
- 55.Operating profit margin [Електронний ресурс] / bdc. Режим доступу: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/glossary/operating-profit-margin>.
- 56.Net profit margin ratio [Електронний ресурс] / bdc. Режим доступу: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/glossary/net-profit-margin-ratio>

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс підприємства (актив), тис. грн

АКТИВ	2021	2022	2023
I. Нематеріальні активи: залишкова вартість	4 258 050	2 951 855.00	2 155 614.00
первісна вартість		8 424 573.00	2 918 245.00
накопичена амортизація		5 472 718.00	762 631.00
Незавершені капітальні інвестиції		465 211.00	176 247.00
Основні засоби:			
залишкова вартість	16 813 770	16 907 634.00	15 463 929.00
первісна вартість		26 261 270.00	27 533 424.00
знос		9 353 636.00	12 069 495.00
Інвестиційна нерухомість	272 809	289 880.00	965 871.00
первісна вартість		414 840.00	1 549 579.00
знос		124 960.00	583 708.00
Довгост. фін. інвестиції: обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		252 234.00	252 016.00
інші фінансові інвестиції	1 400 396	1 036 487.00	953 171.00
Довгостр. дебіторська заборгованість		828.00	45 173.00
Відстрочені податкові активи	196 279		
Інші необоротні активи	711 069	310 626.00	374 721.00
Усього за розділом I	23 652 373	22 214 755.00	20 386 742.00
II. Оборотні активи			
Запаси:	6 461 622	5 973 568.00	4 819 319.00
виробничі запаси	319 301	305 648.00	236 610.00
незавершене виробництво			
готова продукція			
товари	6 142 321	5 667 920.00	4 582 709.00
Векселі одержані		1 546 379.00	
Дебіторська заборгован. товари, роботи, послуги:	5 482 730	1 682 266.00	3 228 925.00
Дебіторська заборгованість розрахунками: з бюджетом	51 862	46 204.00	40 278.00
у тому числі податок на прибуток за виданими авансами	602 949	557 049.00	372 571.00
з нарахованих доходів		16 258.00	1 925.00
із внутрішніх розрахунків			
Інша поточна дебіторська заборгованість	531 314	365 503.00	2 895 556.00
Поточні фінансові інвестиції	1 711 169	-	77 995.00
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1 163 038	1 066 300.00	1 418 482.00
Рахунки в банках		148 093.00	732 864.00
Готівка		204 572.00	250 660.00
Витрати майбутніх періодів			
Інші оборотні активи	137 549	201 156.00	116 716.00
Усього за розділом II	15 007 970	11 454 683.00	12 971 767.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-		
Баланс	38 660 343.00	33 669 438.00	33 358 509.00

Баланс підприємства (пасив), тис. грн

ПАСИВ	2021	2022	2023
I. Власний капітал			
Статутний капітал	13 047 703.00	13 047 703.00	15 188 703.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу			
Додатковий вкладений капітал			
Інший додатковий капітал			43.00
Резервний капітал			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(16105027.00)	(23 736 759)	(25 623 369)
Неоплачений капітал			
Вилучений капітал			
Усього за розділом I	(3 057 324.00)	(10 689 056.00)	(10 434 623.00)
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу			
Інші забезпечення			
Цільове фінансування			
Довгострокові кредити банків	1 464 696.00	1 397 278.00	1 673 193.00
Торгова та інша кредиторська заборгованість			358 577.00
Непоточні зобов'язання з оренди	9 583 891.00	12 088 615.00	12 013 927.00
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	2 498 761.00	2 499 178.00	
Відстрочені податкові зобов'язання			
Інші довгострокові зобов'язання	64 562.00	12 985.00	
Усього за розділом II	13 611 910.00	15 998 056.00	14 045 697.00
III. Поточні зобов'язання та забезпечення			
Короткострокові кредити банків	2 373 923.00	3 274 126.00	2 925 022.00
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (поточні забезпечення)	409 449.00	1 481 551.00	483 922
Поточні зобов'язання з оренди	1 604 645	2 017 474.00	1 971 174.00
Інші фінансові зобов'язання	522 902.00	880 061.00	1 967 575.00
Векселі видані		564 923.00	57 750.00
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	22 559 067.00	19 001 625.00	21 079 230.00
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	279 727.00	520 536.00	269 131.00
з бюджетом	259 915.00	1 114 449.00	1 007 478.00
в т.ч. з податку на прибуток			
з позабюджетних платежів			
зі страхування	-	51 722.00	44 437.00
з оплати праці	-	159 054.00	170 958.00
з учасниками			
із внутрішніх розрахунків			
Інші поточні зобов'язання	96 129.00	70 036.00	43 903.00
Усього за розділом III	28 105 757.00	28 359 858.00	29 747 435.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду			
Баланс	38 660 343.00	33 668 858.00	33 358 509.00

Звіт про фінансові результати підприємства за 2021 – 2023 роки, тис. грн

Показники	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	64402634	72784231	69 990 601.00	84 727 987.00
Собівартість реалізованої продукції	(47249897)	(52182935)	(50 815 360.00)	(60 419 457.00)
Валовий: прибуток	17 152 737	20 601 296	19 175 241.00	24 308 530.00
збиток			-	-
Інші операційні доходи	325 521	412 331	725 090.00	906 959.00
Адміністративні витрати	(1685089)	(2775764)	(3 379 934.00)	(4 342 286.00)
Витрати на збут	(15581 479)	(18533 954)	(17 517 107.00)	(19 669 097.00)
Інші операційні витрати	(56 162)	(121 299)	(160 302.00)	(63 819.00)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	153 528			1 140 287.00
збиток		(417 390)	(1 157 012.00)	
Інші фінансові доходи	201 154	314 875	58 748.00	384 148.00
Інші доходи	5778 354	563 547	514 944.00	571 777.00
Фінансові витрати	(2 225 413)	(2 358 809)	(2 503 139.00)	(2 909 288.00)
Втрати від участі в капіталі	(22 025)	(2 814)	(4 859.00)	(9 668.00)
Інші витрати	(1843 445)	(16 678+8879)	(4 344 721.00)	(1 028 186.00)
Фінан. рез-ти від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток				
збиток	(3157 847)	(1926 148)	(7 436 039.00)	(1 850 930.00)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	43 609	79969	(196 279.00)	
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток				
збиток	(3114 238)	(1846 179)	(7 632 318.00)	(1 850 930.00)
Надзвичайні доходи				
Чистий: прибуток				
збиток	(3114 238)	(1846 179)	(7 632 318.00)	(1 850 930.00)